

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses penyusunan anggaran pada PT. Askrindo menggunakan metode *bottom up*, dimana anggaran disusun oleh kepala cabang bersama-sama dengan kantor pusat. PT. Askrindo biasanya mengadakan pertemuan antar seluruh kepala kantor cabang di Indonesia tiap tahunnya di kantor pusat, salah satu kegiatannya adalah penyampaian anggaran penjualan untuk diminta persetujuan dan pengesahannya oleh Dewan Direksi PT. Askrindo.
2. PT. Askrindo menggunakan anggaran penjualan sebagai alat penilaian kinerja pusat pendapatan dengan cara membandingkan anggaran pendapatan dengan realisasinya selama satu periode dan berdasarkan hasil perbandingan tersebut dapat diketahui besarnya penyimpangan. Sedangkan penilaian kinerja pusat laba dengan cara membandingkan pendapatan hasil usaha dengan biaya yang dikeluarkan, perbandingan tersebut untuk

mengetahui hasil penyimpangan yang terjadi apakah perusahaan tersebut penyimpangan rugi ataupun laba, namun tidak ada analisis lebih lanjut mengenai penyimpangan tersebut sehingga tidak dapat diketahui penyebab terjadinya penyimpangan itu.

3. Penerapan akuntansi pertanggungjawaban dalam menilai kinerja pusat pendapatan telah berjalan secara efektif dan efisien. Hal ini dapat dilihat dari:
  - a) adanya pelaporan hasil kegiatan kantor cabang oleh manajer pusat pendapatan dan pusat laba kepada Direktur keuangan PT. Askrindo di kantor pusat.
  - b) perusahaan menerapkan sistem reward dan punishment bagi manajer pusat pertanggungjawaban terhadap kemampuannya mencapai target yang telah dihasilkan.
4. Dalam menjalankan bisnis Non-KUR tepatnya produk suretyship dan asuransi kredit ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan usaha tersebut. Pada produk asuransi kredit perusahaan harus memfokuskan kepada pembuatan Perjanjian Kerja Sama (PKS) yang berhubungan dengan usahanya seperti persyaratan kriteria klaim yang dapat dibayarkan, memberikan penawaran yang menguntungkan pihak bank sebagai penghubung antara PT. Askrindo dengan *Principal*. Sedangkan produk suretyship harus memfokuskan pada pemilihan klien yang dapat diberikan penjaminan karena pada produk ini blm diatur

tentang kriteria klaim yang dapat dibayarkan sehingga apabila ada klaim yang masuk perusahaan harus membayarkan klaim tersebut.

Pada kedua produk tersebut terdapat 2 jenis metode yang digunakan untuk menjalin kerja sama dengan klien. Metode tersebut, yaitu : Autocover (AC) dan Case by Case (BC). Perbedaan yang mendasar dari kedua metode ini terletak pada pembacaan biodata atau track record dari klien. Dalam metode AC, perusahaan tidak menelaah terlebih dahulu biodata atau track record klien karena keterbatasan waktu, tetapi langsung menjamin klien. Sedangkan apabila menggunakan metode BC, perusahaan menelaah terlebih dahulu track record atau biodata klien.

Kerugian yang terjadi di PT. Askrindo salah satunya disebabkan oleh pemakaian metode AC. Ketidacermatan keputusan yang dibuat menyebabkan kerugian yang cukup signifikan bagi PT. Askrindo. Tidak diperhatikannya biodata dan track record klien menjadi hal yang cukup penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Karena bisa saja klien yang akan dijamin oleh PT. Askrindo, mempunyai track record yang buruk dan belum berpengalaman. Oleh karena itu, perlu adanya pengelolaan yang baik dalam sikap kehati-hatian yang harus

dimiliki para manajer agar target dan laba yang diinginkan perusahaan dapat tercapai.

## **B. Saran**

Selain dari kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, penulis juga memberi masukan berupa saran kepada perusahaan yang berhubungan dengan penerapan sistem akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat ukur kinerja pusat pertanggungjawabannya. Masukan ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dalam menerapkan akuntansi pertanggungjawaban:

- a. PT. Askrindo sebaiknya menerapkan sistem punishment yang lebih tegas terhadap manajer pusat pertanggungjawaban dalam melaksanakan tugasnya, ini sangat penting karena penerapan punishment yang lebih tegas akan mendorong manajer bekerja lebih baik.
- b. Dengan melihat pendapatan yang diterima perusahaan cenderung lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan, seharusnya manajer dapat mengurangi defisit yang terjadi dengan memperkecil biaya variabel yang keluar seperti mengurangi biaya umum, administrasi dan pemasaran.