

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan akan berorientasi pada peningkatan perolehan laba yang optimal sebagai visi pengembangan usahanya. Oleh sebab itu, untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, visi mempertahankan dan meningkatkan prestasi dan *prestise* sangat dibutuhkan untuk mengembangkan perusahaan agar semakin maju.

Iklim kompetisi mengharuskan perusahaan untuk mampu bersaing dengan para kompetitornya. Untuk dapat bersaing dalam pasar bebas, maka manajemen perusahaan harus mampu mengelola seluruh potensi yang dimiliki oleh perusahaan secara efektif dan efisien. Tidak banyak orang yang memahami bahwa harga pokok produk dan jasa merupakan refleksi kemampuan suatu organisasi dalam memproduksi barang dan jasa. Semakin tinggi kemampuan mengelola biaya (*cost*), maka akan semakin baik produk dan jasa yang ditawarkan pada pelanggan baik dari sisi harga maupun kualitas.

Salah satu usaha yang bisa ditempuh oleh perusahaan adalah dengan mengendalikan faktor-faktor dari dalam perusahaan, seperti mengurangi dan mengendalikan biaya, tanpa harus mengurangi kualitas dan kuantitas produk yang telah ditetapkan. Pengendalian biaya akan lebih efektif jika biaya-biaya diklasifikasikan dan dialokasikan dengan tepat.

Semakin menjamurnya perusahaan jasa terutama yang bergerak di bidang pariwisata dan perhotelan, menyebabkan semakin ketatnya persaingan yang terjadi antar hotel. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut ditentukan oleh beberapa hal antara lain *quality*, *services* dan *price*. *Services* adalah kuantitas atau ragam pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap pelanggannya misalnya fasilitas kolam renang, restoran, *fitness center*, bar, dan lain sebagainya. *Quality* merupakan kualitas pelayanan terhadap konsumen, hal ini lebih menekankan pada kepuasan konsumen terhadap suatu jenis pelayanan (Kotler, 2009). Kebersihan kolam yang selalu terjamin, rasa masakan yang sesuai dengan selera konsumen, alat-alat kebugaran yang lengkap dan berfungsi dengan

baik, keramahan karyawan hotel merupakan contoh dari kualitas pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap tamu atau konsumennya. Selain *quality* dan *services*, *price* merupakan faktor yang sangat berpengaruh untuk merebut hati para konsumen maupun calon konsumen. *Price* adalah jumlah nominal yang harus dibayarkan oleh konsumen atas pelayanan yang diberikan oleh pihak hotel atau penyedia jasa. Jika ada perbandingan antara beberapa hotel dengan *quality* dan *services* yang sama dalam hal penentuan harga dan mengabaikan faktor loyalitas konsumen terhadap produsen atau penyedia jasa, konsumen akan cenderung memilih hotel yang lebih murah (Kotler, 2009).

Untuk mencapai hal tersebut, maka perusahaan dituntut untuk bisa menjalankan manajemen perusahaannya agar menjadi efisien dan kompetitif. Semakin tinggi tingkat persaingan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri yang sama, maka tingkat persaingan akan semakin tinggi. Oleh karena itu diperlukan strategi-strategi perusahaan yang bisa memenangkan perusahaan dalam persaingan. Salah satu strategi yang digunakan untuk bisa memenangkan dalam persaingan adalah penekanan harga jual produk. Dengan harga jual yang semakin rendah, maka diharapkan tingkat penjualan produk menjadi semakin tinggi.

Harga pokok mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan harga jual produk. Penetapan biaya yang lebih tepat akan menghasilkan harga pokok produksi/jasa yang lebih akurat (Supriyono, 2011). Oleh karena itu, perusahaan harus benar-benar serius menangani harga pokok produksinya. Dalam perhitungan biaya produk untuk menentukan harga pokok produksi/ jasa masih banyak perusahaan yang menggunakan sistem tradisional metode *full costing* (Mulyadi, 2015).

Dalam sistem akuntansi tradisional, pembebanan biaya produksi dilakukan atas biaya langsung dan tidak langsung yang berhubungan dengan produk. Secara tradisional, pembebanan biaya atas biaya tidak langsung dilakukan dengan menggunakan dasar pembebanan secara menyeluruh atau per departemen. Hal ini akan menimbulkan banyak masalah karena produk yang dihasilkan tidak dapat mencerminkan biaya yang sebenarnya diserap untuk menghasilkan produk tersebut. Sebagai akibatnya akan muncul produk *under costing* dan produk *over costing*.

Inilah yang menjadi dasar dikembangkannya metode *Activity Based Costing*. Metode *Activity Based Costing* adalah suatu sistem pendekatan perhitungan biaya yang dilakukan berdasarkan aktivitas- aktivitas yang terjadi di perusahaan. Dalam metode *Activity Based Costing*, biaya-biaya dapat langsung ditentukan melalui aktivitas yang dilaluinya dan biaya untuk masing-masing aktivitas tersebut kemudian dibebankan produk atas dasar konsumsi yang masing-masing produk pada aktivitas (Dunia dan Abdullah, 2012).

Metode *Activity Based Costing* diharapkan dapat menyediakan informasi perhitungan biaya yang lebih baik dan dapat membantu manajemen mengelola perusahaan secara efisien serta memperoleh pemahaman yang lebih baik atas keunggulan kompetitif, kekuatan, dan kelemahan perusahaan. Sehingga dengan metode *Activity Based Costing* dapat disajikan informasi harga pokok jasa secara cermat dan akurat bagi kepentingan manajemen.

Konsep metode *Activity Based Costing* merupakan alternatif solusi yang ditempuh oleh perusahaan untuk mendapatkan informasi akuntansi yang relevan dalam keragaman kondisi. Dan metode *Activity Based Costing* ini menurut harapan, dapat diterapkan pada Raden Hotel tentunya disesuaikan dengan situasi dan kondisi manajemen perusahaan. Manajemen memerlukan informasi untuk memungkinkan dilakukannya pengelolaan terhadap berbagai aktivitas dalam menghasilkan biaya objek. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengelola sumber daya dengan melakukan perancangan kembali sistem akuntansi manajemen yang mampu mencerminkan sumber daya dalam aktivitas produk/jasa.

Raden Hotel merupakan hotel bintang dua yang terletak di Palembang. Hotel ini memiliki 39 kamar dengan beberapa tipe yaitu Raden *Deluxe*, Raden *Super Deluxe* dan Raden *Suite*. Di dalam melakukan kegiatannya, hotel ini dihadapkan dengan berbagai tipe kamar dan melalui berbagai tahap dalam penyelesaian jasa sehingga muncul berbagai biaya di luar biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung seperti biaya *laundry* yang turut mendukung penyelesaian jasa. Hal tersebut memerlukan adanya pengalokasian biaya secara akurat ke jasa yang didasarkan pada sumber daya yang dikonsumsi sebagai akibat adanya berbagai aktivitas yang akhirnya akan menghasilkan perhitungan harga pokok jasa.

Raden Hotel bukan merupakan satu-satunya hotel bintang dua yang berada di Palembang, ada beberapa hotel bintang dua yang menjadi kompetitor Raden Hotel yang dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1.1.**  
**Perbandingan Jumlah Kamar**

No	<i>Hotel Competitor</i>	Jumlah Kamar Hotel	Kamar Hotel yang Tersedia
1.	Wisata Hotel Palembang	74	27.010
2.	Feodora Airpot Hotel	41	14.965
3.	Raden Hotel	39	14.235
4.	Hotel Alam Sutera	37	13.505
5.	Best Skip Hotel	34	12.410
6.	Seven Nite Inn	31	11.315
7.	Hotel 168 Inn	28	10.220
8.	Triantama Hotel	25	9.125
9.	Bless Hotel	22	8.030

**Sumber : Data yang Diolah, 2018**

Dilihat dari jumlah kamar yang dimiliki oleh hotel pesaing, jumlah kamar paling banyak dimiliki oleh Wisata Hotel Palembang yaitu sebanyak 74 kamar dan Feodora Airport Hotel sebanyak 41 kamar, sedangkan Raden Hotel berada di posisi 3 dengan jumlah kamar sebanyak 38. Selain jumlah kamar yang dimiliki oleh hotel, faktor lain yang perlu diperhatikan adalah harga atau tarif kamar yang ditawarkan oleh hotel. Untuk mengetahui perbandingan tarif kamar antara Raden Hotel dengan hotel kompetitornya dapat dilihat dalam tabel berikut:

**Tabel 1.2.**  
**Perbandingan Harga Kamar**

No	<i>Hotel Competitor</i>	Tarif Kamar Tipe <i>Deluxe</i>	Tarif Kamar Tipe <i>Suite</i>
1.	Wisata Hotel Palembang	305.000	508.000
2.	Feodora Airpot Hotel	265.000	455.000
3.	Raden Hotel	285.000	485.000
4.	Hotel Alam Sutera	250.000	430.000
5.	Best Skip Hotel	215.000	378.000
6.	Seven Nite Inn	293.000	547.000
7.	Hotel 168 Inn	203.000	352.000
8.	Triantama Hotel	311.000	578.000
9.	Bless Hotel	342.000	532.000

**Sumber : Data yang Diolah, 2018**

Berdasarkan tabel perbandingan tarif kamar hotel di atas, hotel dengan tarif kamar tipe *Deluxe* paling tinggi adalah Bless Hotel dengan tarif kamar sebesar Rp342.000 dan Triantama Hotel sebesar Rp311.000, sedangkan tarif kamar tipe *Deluxe* yang dimiliki Raden Hotel sebesar Rp285.000. Untuk tarif kamar tipe *Suite* dengan harga paling tinggi adalah Triantama Hotel sebesar Rp578.000 dan Wisata Hotel Palembang sebesar Rp547.000, sedangkan tarif kamar hotel tipe *Suite* yang ditawarkan oleh Raden Hotel adalah sebesar Rp485.000.

Selain informasi mengenai perbandingan jumlah kamar dan harga kamar antara Raden Hotel dengan hotel lainnya, data hotel lain yang perlu diketahui adalah perbandingan antara jumlah kamar yang tersedia untuk dijual dengan jumlah kamar yang terjual untuk mengetahui berapa persen penjualan kamar yang telah terjadi selama tahun 2017. Berikut ini adalah tabel jumlah kamar Raden Hotel yang tersedia untuk dijual:

**Tabel 1.3.**  
**Jumlah Kamar Tersedia Untuk Dijual**

<b>Jenis Kamar</b>	<b>Jumlah Kamar (1)</b>	<b>Jumlah Kamar Setahun (1) X 365 Hari</b>
Raden <i>Deluxe</i>	28	10.220
Raden Super <i>Deluxe</i>	10	3.650
Raden <i>Suite</i>	1	365
<b>Jumlah</b>	<b>39</b>	<b>14.235</b>

**Sumber: Raden Hotel, 2018**

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa jumlah kamar yang tersedia untuk dijual selama tahun 2017 adalah sebanyak 14.235 kamar yang merupakan penjumlahan dari kamar tipe Raden *Deluxe* adalah sebanyak 10.220 kamar, Raden Super *Deluxe* sebanyak 3.650 kamar dan Raden *Suite* sebanyak 365 kamar. Data selanjutnya yang diperlukan untuk menghitung presentase jumlah kamar yang terjual adalah rincian mengenai jumlah kamar yang terjual selama tahun 2017 yang dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

**Tabel 1.4.**  
**Jumlah Hari Hunian Kamar Raden Hotel Tahun 2017**

<b>Bulan</b>	<b>Raden <i>Deluxe</i> (1)</b>	<b>Raden Super <i>Deluxe</i> (2)</b>	<b>Raden <i>Suite</i> (3)</b>	<b>Total Hunian (1)+(2)+(3)</b>
Januari	310	126	12	448
Februari	281	117	10	408
Maret	265	142	9	416
April	387	133	6	526
Mei	390	162	11	563
Juni	471	228	16	715
Juli	496	236	19	751
Agustus	211	131	5	347
September	207	93	8	308
Oktober	373	107	7	487
November	329	206	9	544
Desember	367	248	12	627
<b>Jumlah</b>	<b>4.087</b>	<b>1.929</b>	<b>124</b>	<b>6.140</b>

**Sumber: Raden Hotel, 2018**

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa jumlah kamar yang terjual di Raden Hotel selama tahun 2017 adalah sebanyak 6.140 kamar yang terdiri dari kamar tipe Raden *Deluxe* adalah sebanyak 4.087 kamar, Raden Super *Deluxe* sebanyak 1.929 kamar dan tipe Raden *Suite* sebanyak 124 kamar. Setelah mengetahui jumlah kamar yang tersedia untuk dijual dan jumlah hunian kamar yang terjual selama tahun 2017, selanjutnya adalah menghitung berapa besar presentase kamar yang terjual yang dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

**Tabel 1.5.**  
**Presentase Kamar yang Terjual Selama Tahun 2017**

<b>Jenis Kamar</b>	<b>Kamar Tersedia Untuk Dijual</b>	<b>Kamar yang Terjual</b>	<b>Presentase</b>
	<b>(1)</b>	<b>(2)</b>	<b>(3) = (2) : (1) x 100%</b>
Raden <i>Deluxe</i>	10.220	4.087	40%
Raden Super <i>Deluxe</i>	3.650	1.929	53%
Raden <i>Suite</i>	365	124	34%

**Sumber: Data yang Diolah, 2018**

Berdasarkan tabel 1.5. di atas, diketahui bahwa penjualan kamar yang terjadi selama tahun 2017 untuk kamar tipe Raden *Deluxe* sebesar 40%, Raden Super *Deluxe* sebesar 53% dan Raden *Suite* sebesar 34%, belum mencapai target perusahaan yaitu menjual kamar sebanyak 75% dari jumlah kamar yang tersedia untuk dijual.

Maka, berdasarkan tabel perbandingan jumlah kamar, harga kamar yang ditawarkan dan presentase kamar yang terjual selama tahun 2017, dapat diketahui bahwa Raden Hotel merupakan salah satu hotel bintang dua dengan jumlah kamar terbanyak dan tarif kamar yang ditawarkan oleh Raden Hotel masih terbilang lebih mahal dibanding dengan hotel pesaingnya, serta penjualan kamar yang terjadi selama tahun 2017 belum maksimal karena penjualan dua kamar yaitu Raden *Deluxe* dan Raden *Suite* masih dibawah 50%.

Dengan melihat karakteristik spesifikasi jumlah kamar, harga kamar, presentase penjualan serta potensi persaingan dari kompetitor maka salah satu cara yang dapat dilakukan Raden Hotel dalam upaya meningkatkan efisiensi biaya agar semakin berkembang dan bisa mengoptimalkan penjualan kamar dimasa yang akan datang adalah dengan menentukan harga pokok jasa secara tepat. Cara yang ditempuh perusahaan untuk menentukan harga pokok jasa secara akurat dan efektif adalah dengan menggunakan metode *Activity Based Costing*.

Penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam menentukan harga pokok tarif kamar hotel akan lebih akurat daripada menggunakan metode biaya konvensional karena perhitungan biaya menenkankan pada aktivitas-aktivitas yang menggunakan jenis pemicu biaya atau *cost driver* lebih banyak dan beragam sehingga dapat mengukur sumber daya yang digunakan oleh setiap kamar secara lebih akurat. Berdasarkan uraian di atas, maka dalam pembahasan Laporan Akhir ini penulis tertarik untuk mengangkat judul “**Analisis Perhitungan Harga Pokok Tarif Kamar Hotel Menggunakan Metode *Activity Based Costing* Pada Raden Hotel Palembang**”

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pada sub bab sebelumnya maka dapat penulis tentukan rumusan masalahnya adalah “Bagaimana perhitungan harga pokok tarif

kamar hotel dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* pada Raden Hotel?”. Raden Hotel berlokasi di Jalan Sultan Mahmud Badarudin II KM 11 No.1 RT 29, Kelurahan Sidodadi Kecamatan Sukarame, Palembang, Sumatera Selatan.

### **1.3. Ruang Lingkup Pembahasan**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, agar pembahasan lebih terarah dan tidak menyimpang maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu hanya pada perhitungan harga pokok tarif kamar hotel menggunakan metode *Activity Based Costing* pada Raden Hotel. Data yang digunakan untuk menghitung harga pokok tarif kamar Raden Hotel adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Raden Hotel seperti biaya gaji karyawan dan biaya operasional hotel selama tahun 2017. Sedangkan jenis kamar yang akan di hitung harga pokok tarif menggunakan metode *Activity Based Costing* adalah kamar tipe Raden *Deluxe* dan Raden *Suite*.

### **1.4. Tujuan dan Manfaat Penulisan**

#### **1.4.1. Tujuan Penulisan**

Tujuan dilakukan pembuatan laporan akhir ini adalah untuk memperoleh informasi yang akurat dari proses pendekatan metode *Activity Based Costing* dalam menghasilkan perhitungan harga pokok tarif kamar hotel untuk kamar tipe Raden *Deluxe* dan Raden *Suite*. Sehingga dapat diketahui dengan jelas cara dan unsur-unsur biaya yang terlibat dalam tahapan perhitungan harga pokok tarif kamar hotel menggunakan metode *Activity Based Costing* untuk kamar tipe Raden *Deluxe* dan Raden *Suite*.

#### **1.4.2. Manfaat Penulisan**

Penulisan laporan akhir ini memiliki manfaat penulisan secara teoritis, maupun praktis sebagai berikut:

##### **1. Bagi Perusahaan**

Untuk dijadikan salah satu pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menentukan harga pokok tarif kamar hotel dimasa yang akan datang.



## 2. Bagi Penulis

Untuk mengetahui harga pokok tarif kamar hotel yang dihitung dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* untuk kamar tipe Raden *Deluxe* dan Raden *Suite*.

## 3. Bagi Lembaga

Untuk menambah bahan referensi bagi pembaca khususnya bagi mahasiswa Jurusan Akuntansi dan sebagai acuan bagi penulisan selanjutnya agar dapat terus dikembangkan.

## 1.5. Metode Pengumpulan Data

### 1.5.1. Teknik Pengumpulan Data

Pada penulisan laporan akhir ini, diperlukan data-data yang objektif untuk mempermudah penulis dalam menyusun laporan akhir ini. Menurut Sugiono (2013:224) teknik pengumpulan data dapat diklasifikasikan menjadi metode dan teknik berikut, yaitu:

#### 1. Riset Lapangan (*Field Research*)

Yaitu riset yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung perusahaan yang menjadi objek penulisan. Dalam riset ini penulis menggunakan 3 (tiga cara), yaitu:

##### a. Teknik Wawancara (*Interview*)

Teknik ini merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

##### b. Teknik Pengamatan (*Observasi*)

Penulis mengumpulkan data yang menuntut adanya pengamatan dari penelitiannya baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya.

##### c. Kuisisioner (*Angket*)

Penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan menyebarkan kuisisioner atau daftar pertanyaan dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut.

#### 2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dengan menggunakan teknik ini penulis mendapatkan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan ilmiah, tesis dan disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, ensiklopedia dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

Dalam penulisan laporan akhir ini, teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah:

1. Riset lapangan yaitu penulis melakukan wawancara dengan karyawan Raden Hotel dan data yang penulis dapatkan berupa biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Raden Hotel, harga kamar, jumlah kamar yang tersedia dan terjual serta jumlah tamu yang menginap.
2. Studi kepustakaan yaitu penulis menelaah buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas yaitu buku-buku akuntansi manajemen yang disesuaikan di dalam tinjauan pustaka.

### **1.5.2. Sumber Data**

Dalam penulisan ini, penulis merujuk pada Juliandi (2014:65) dari sumber perolehannya, data dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu:

1. Data Primer  
Data primer adalah data mentah yang diambil oleh peneliti sendiri bukan oleh orang lain dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya belum ada. Contoh data primer, adalah data yang dikumpulkan melalui instrument:
  - a. Wawancara/interviu
  - b. Angket/kuisisioner
  - c. Pengamatan/Observasi
2. Data Sekunder  
Data sekunder adalah data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitiannya. Data aslinya tidak diambil peneliti tetapi oleh pihak lain. Contoh data sekunder adalah data yang dikumpulkan melalui studi dokumentasi.

Dalam penulisan laporan akhir ini, sumber data yang digunakan oleh penulis adalah:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada hotel serta melakukan wawancara langsung dengan karyawan Raden Hotel mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Raden Hotel, harga kamar, jumlah kamar yang tersedia dan terjual serta jumlah tamu yang menginap.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari hotel dengan cara mengumpulkan dokumen serta arsip-arsip hotel seperti sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan serta struktur organisasi perusahaan.

## 1.6. Sistematika Penulisan

Secara garis besar laporan akhir ini terdiri dari 5 (lima) bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, dimana tiap-tiap bab memiliki hubungan yang satu dengan yang lainnya. Untuk memberikan gambaran yang jelas, berikut sistematika penulisan Laporan Akhir ini secara singkat yaitu:

### **BAB I           PENDAHULUAN**

Bab pertama menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan.

### **BAB II           TINJAUAN PUSTAKA**

Bab kedua menjelaskan tentang landasan teori dan literatur-literatur yang mendukung dari pembahasan yaitu: pengertian dan klasifikasi biaya, pengertian harga pokok produksi dan manfaat perhitungan harga pokok produksi, pengertian sistem biaya konvensional, pengertian serta konsep dasar dan tahap-tahap perencanaan metode *Activity Based Costing*, kelebihan dan kelemahan metode *Activity Based costing*, prosedur pembebanan biaya overhead pabrik dengan metode *Activity Based Costing*, manfaat dari metode *Activity Based Costing* dan perbedaan antara metode *Activity Based Costing* dengan metode konvensional.

### **BAB III          GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ketiga menjelaskan mengenai gambaran umum perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan, visi misi dan budaya perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, data dari perusahaan seperti harga kamar, jumlah tamu yang menginap, dan biaya-biaya yang dikeluarkan selama tahun 2016.

### **BAB IV          ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab keempat ini penulis menjelaskan hasil analisis dan pembahasan data-data yang diperoleh dan membandingkannya dengan teori pada bab II mengenai analisis perhitungan harga pokok tarif kamar hotel dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* pada Raden Hotel.

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab kelima menjelaskan kesimpulan dari isi pembahasan dan saran penulis dalam mengatasi permasalahan perusahaan yang ada.