BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN



4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hal-hal yang menyebabkan perubahan laba kotor pada PT. Kereta Api (Persero) adalah penjualan bersih dan beban pokok penjualan.
2. Penjualan bersih yang dilakukan oleh PT. Kereta Api (Persero) pada tahun 2003 sebesar Rp. 1.813.003.653.117 sedangkan pada tahun 2002 sebesar Rp.1.639.925.979.461, ini berarti ada kenaikan sebesar Rp.173.077.673.701 atau sekitar 10,55%.
3. Jumlah beban pokok penjualan yang terjadi pada PT. Kereta Api (Persero) pada tahun 2003 sebesar Rp.1.359.970.953.030 sedangkan pada tahun 2002 sebesar Rp.1.209.059.019.000, ini berarti ada kenaikan sebesar Rp.150.911.934.030 atau sekitar 12.48%.
4. Perhitungan laba kotor pada PT. Kereta Api (Persero) adalah dengan cara mengurangkan penjualan bersih dengan beban pokok penjualan pada setiap periodenya. Dimana penjualan bersih diperoleh dari penjualan kepada pihak ketiga yang meliputi penjualan jasa angkutan penumpang dan penjualan jasa angkutan barang ditambah dengan penjualan ditambah dengan penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa dan ditambah dengan subsidi pemerintah-PSO, dan beban pokok penjualan diperoleh dari beban

operasi langsung ditambah beban operasi tidak langsung kemudian dikurangi subsidi pemerintah-IMO.

5. Dari perhitungan Gross Margin Ratio untuk tahun 2002 dan tahun 2003 terlihat adanya penurunan dalam menghasilkan Gross Margin Ratio, dimana pada tahun 2002 PT. Kereta Api (Persero) menghasilkan Gross Margin Ratio sebesar 26,27% dan pada tahun 2003 menghasilkan Gross Margin Ratio sebesar 24,99%. Penurunan ini disebabkan karena adanya kenaikan yang sebanding antara penjualan dan biaya yang dikeluarkan atau bahkan lebih besar, sehingga kenaikan penjualan tidak bisa menutupi beban yang dikeluarkan oleh perusahaan.

4.2 Saran

Dengan memperhatikan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mencoba memberikan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan, antara lain:

1. Perusahaan diharapkan dapat memperhatikan beban pokok penjualan dalam setiap periodenya untuk mengukur laba kotor yang diperoleh, sehingga dapatmenekan biaya langsung maupun tidak langsung guna menigkatkan perolehan laba kotor.
2. Perusahaan diharapkan dapat lebih meningkatkan lagi penjualan bersih dan menekan seminimal mungkin beban pokok penjualan, sehingga dapat menghasilkan Gross Margin Ratio yang tinggi.