BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah di jelaskan dalam bab sebelumnya mengenai peranan modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan yang berimplikasi pada profitabilitas pada Perusahaan Industri Farmasi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia maka penulis mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1) Modal Kerja berperan dalam membangun pertumbuhan penjualan. Modal kerja biasa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti peningkatan produksi pada perusahaan dimana jika produksi lebih banyak dari biasanya maka dapat meningkatkan penjualan. Persentase koefisien determinasi modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan tidak besar berarti peranan faktor-faktor lain diantaranya kondisi pasar, pinjaman dari bank, harga bahan baku produksi obat, kenaikan utang jangka pendek dan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
2) Modal kerja berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA). Modal kerja biasa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti peningkatan produksi pada perusahaan dimana jika produksi lebih banyak dari biasanya maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA). Persentase koefisien determinasi modal kerja dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) tidak besar berarti peranan faktor-faktor lain diantaranya penjualan,

pinjaman dari bank, harga bahan baku produksi obat, kenaikan utang jangka pendek dan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

3) Pertumbuhan penjualan berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA). Pada saat penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA). Persentase koefisien determinasi pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) tidak besar berarti peranan faktor-faktor lain diantaranya kondisi pasar, tertekannya margin perseroan, dan naiknya beban pokok penjualan dan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Saran Praktis / Operasional

Bagi pihak manajemen perusahaan agar dapat memakismalkan profitabilitas (ROA) yang diperolehnya sebaiknya perusahaan terlebih dahulu menetapkan alokasi modal kerja yang diperoleh perusahaan yang didapat dari berbagai sumber seperti pinjaman dari bank, penjualan aktiva sehingga penggunaan modal kerja akan lebih efektif dan efisien.

Sebelum melakukan penjualan sebaiknya perusahaan memperhatikan kondisi pasar dan memperhitungkan daya beli serta keperluan konsumen akan produk yang akan dijual dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan penjualan sehingga dapat meminimalisir naiknya beban penjualan.

2. Saran Akademis

Disarankan pada peneliti selanjutnya agar dapat mengembangkan dengan memperluas penelitian di berbagai sektor industri, sehingga bisa diketahui kondisi perusahaan jika ditinjau dari segi profitabilitasnya di sektor industri mana saja yang rentan terhadap tidak stabilnya kondisi ekonomi Indonesia. Selanjutnya peneliti diharapkan agar dapat mencari faktor lain diluar yang telah diteliti dengan mengembangkan variabel yang diteliti dan metodologi penelitiannya serta periode penelitiannya lebih panjang dari 4 tahun agar didapat hasil yang lebih akurat.