

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai perubahan laba kotor dan perubahan laba bersih pada CV. Mag Wilab Indonesia, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Keseluruhan laba yang diperoleh CV. Mag Wilab Indonesia mengalami penurunan dari tahun 2019, 2020, dan 2021 hal ini disebabkan adanya penurunan pada penjualan yang disebabkan oleh adanya penghentian pembelian dari pelanggan dan penurunan kuantitas penjualan dikarenakan adanya kenaikan harga jual. Selain itu adanya kenaikan HPP yang disebabkan oleh naiknya pembelian yang dilakukan perusahaan, dan adanya kenaikan pada Biaya Operasional sehingga menyebabkan laba keseluruhan dari perusahaan ini mengalami penurunan.
2. Laba kotor pada CV. Mag Wilab Indonesia mengalami perubahan, yaitu adanya penurunan pada tahun 2020 yang disebabkan karena adanya penurunan penjualan karena kondisi awal pandemi covid-19 sehingga beberapa pelanggan melakukan penghentian pembelian sehingga berdampak pula pada penurunan HPP dikarenakan adanya penurunan pembelian bersih. Kenaikan laba kotor pada tahun 2021 disebabkan karena adanya kenaikan penjualan terutama pada produk seperti masker dan *hand sanitizer*. Selain itu, kenaikan HPP disebabkan oleh peningkatan pembelian yang dilakukan perusahaan. Laba bersih pada CV. Mag Wilab Indonesia mengalami penurunan selama 3 tahun berturut-turut hal ini disebabkan karena adanya perubahan laba kotor. Selain itu, bisa terjadi dikarenakan adanya kenaikan beban operasional setiap tahunnya dan adanya penambahan pajak penghasilan yang baru dikenakan pada tahun 2021.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan oleh penulis yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya mulai meningkatkan pendapatan penjualan agar laba kotor yang didapatkan juga ikut meningkat, cara ini dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan mengoptimasi media promosi. Selain itu dengan cara menurunkan Harga Pokok Penjualan dengan cara memperbaharui daftar *supplier* untuk mendapatkan produk yang lebih berkualitas dengan harga yang lebih terjangkau dan beralih dari impor ke *supplier* lokal agar mendapatkan harga beli yang lebih rendah.
2. Perusahaan sebaiknya mulai menekan biaya-biaya operasional seperti mengoptimalkan biaya promosi, mengurangi penggunaan listrik, mengevaluasi penggunaan sarana perusahaan, menghemat biaya perjalanan/transportasi, dan memanfaatkan teknologi dengan maksimal.