

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan tentang sumber dan penggunaan kas pada CV Tunas Mandiri, maka penulis menarik simpulan bahwa:

- 1 Berdasarkan rekapitulasi laporan sumber dan penggunaan kas pada CV Tunas Mandiri dapat kita lihat pada tahun 2021, perusahaan memiliki sumber kas sebesar Rp 334.996.114 dan penggunaan kas sebesar Rp 381.841.312. Oleh karena itu, terjadi penurunan kas sebesar Rp 36845198 dari awal tahun. Namun, pada tahun 2022, terjadi perubahan signifikan dalam arus kas. Meskipun masih ada sumber kas sebesar Rp 45.455.847, penggunaan kas yang jauh lebih besar sebesar Rp 355.483.933 menyebabkan pengurangan kas sebesar Rp 310.028.086. Meskipun ada sumber kas, penggunaan kas yang lebih tinggi menghasilkan penurunan kas secara keseluruhan Analisis Kebutuhan Kas pada CV Tunas Mandiri. Hal ini menandakan bahwa pengelolaan sumber dan penggunaan kas pada CV Tunas Mandiri belum efektif dan efisien.
- 2 Berdasarkan hasil dari rekapitulasi analisis kebutuhan kas periode 2020, 2021 dan 2022, diketahui bahwa adanya kenaikan pada perputaran piutang, perputaran persediaan, perputaran aktiva tetap dan perputaran total aktiva. Selain adanya kenaikan, kebutuhan kas pada CV Tunas Mandiri juga penurunan pada rata-rata penagihan piutang dan perputaran modal kerja. Hal ini bisa menghambat aktivitas perusahaan dan dapat menimbulkan kerugian, sebab jika kekurangan kas, berarti perusahaan tidak memanfaatkan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, penulis akan memberikan saran yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi oleh CV Tunas Mandiri, yaitu:

- 1 Perusahaan sebaiknya menggunakan aktiva yang dimilikinya, karena aktiva perusahaan setiap tahunnya yang hampir mengalami peningkatan menandakan jika perusahaan belum tepat dalam mengelola aktiva yang dimiliki.
- 2 Perusahaan lebih baik meninjau kembali dalam mengelola kas perusahaan dengan cara meningkatkan jumlah penjualan dengan memberikan promosi-promosi yang menarik dan bisa dijangkau oleh semua pasaran.