

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan penulis pada Bab IV, maka pada bab V ini penulis akan memberikan kesimpulan dan saran yang mungkin akan berguna untuk kemajuan UMKM Roti DS. Adapun simpulan dan saran yang penulis sajikan adalah, sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan analisis terhadap analisis laporan keuangan UMKM Roti DS, maka penulis dapat menyimpulkan:

1. Perusahaan belum mampu membayar hutang jangka pendeknya hal ini dapat dilihat dari rasio lancar dan rasio cepat dari tahun 2016, 2017, dan 2018.
2. Rasio Aktivitas perusahaan dilihat dari rasio perputaran piutang, rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran total aktiva dari tahun 2016 sampai dengan 2018 masih cukup baik ini dikarenakan dari tahun ke tahun piutang berkurang dan kurang efisiennya penggunaan aktiva tetap oleh perusahaan sehingga dikatakan kurang baik. Sementara itu untuk perputaran total aset perusahaan dikatakan cukup baik dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.
3. Perusahaan belum mampu memaksimalkan laba dapat dilihat dari perhitungan rasio profitabilitas yang sedikit dibawah standar rata-rata industri pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2018.

5.2 Saran

Berdasarkan dari kesimpulan diatas maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan. Berikut ini saran yang diberikan oleh penulis:

1. Sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan jumlah uang kas dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya agar mencapai standar likuiditas yang baik. Hal ini bisa dilakukan dengan mengurangi penjualan kredit dan meningkatkan penjualan tunai.

2. Sebaiknya perusahaan lebih memaksimalkan sumber daya yang tersedia total aset dengan efektif dan efisien dalam menjalankan oprasinya agar dapat menghasilkan pendapatan usaha dengan cara menyusun manajemen yang baik. Dengan memanejmn keuangan yang baik, maka diharapkan kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik berupa biaya waktu dan kualitas yang dapat dipercaya oleh para pelanggan.
3. Sebaiknya perusahaan melakukan promosi dan menyusun strategi agar penjualan dapat memberikan keuntungan yang lebih besar. Dengan cara itu pelanggan tertarik untuk membeli sehingga perusahaan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dan laba perusahaan akan terus meningkat sesuai dengan target yang akan dicapai.