BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melihat data-data laporan keuangan dan data keterangan yang Diperoleh Pada UKM Mart Dharma Karya mengenai analisis rasio profitabilitas yaitu NPM, ROA, ROE sebagai upaya dalam meningkatkan profitabilitas telah diuraikan dan dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kinerja keuangan Koperasi UKM Mart Dharma Karya selama tahun 2015-2019 berdasarkan net profit margin dinilai sangat kurang baik, hal ini berdasarkan hasil perhitungan tahun 2016 sebesar 1,63% pada tahun 2017 sebesar 1,25% pada tahun 2017 mengalami penurunan (6,1%) tahun 2018 turun (5,9%) dan pada tahun 2019 turun sebesar (2,1%) dalam hal ini dikatakan masih berada jauh dibawah standar industri net profit margin kurang dari <10% hal ini terjadi karena laba bersih yang diterima lebih kecil dari penjualan bersih.
2. Kinerja keuangan Koperasi UKM Mart Dharma Karya selama tahun 2015 berdasarkan return on assets dinilai sangat kurang baik, Kinerja keuangan berdasarkan hasil perhitungan tahun 2015 sebesar 0,37% pada tahun 2016 sebesar 0,24% pada tahun 2017 sebesar (0,92%) pada tahun 2018 mengalami penurunan yaitu (0,55%) pada tahun 2019 turun sebesar (0,25%), yang masih berada jauh dibawah standar industri return on Asset yaitu skurang dari < 20%. hal ini terjadi karena UKM Mart belum mampu untuk menghasilkan laba atau keuntungan dengan jumlah aktiva yang tersedia di dalam perusahaan tersebut.
3. Kinerja keuangan Koperasi UKM Mart Dharma Karya Return On Ekuitas berdasarkan Kriteria rasio industri profitabilitas pada tahun 2015 sebesar 17,% tahun 2016 mengalami penurununan sebesar 14,1% pada tahun 2017 turun sebesar (43,1%) pada tahun 2018 juga mengalami penurunan sebesar (47,1%) pada tahun 2019 juga

mengalami penurunan sebesar (74,9%) dalam hal ini lihat dari Return On Ekuitas dikatakan sangat kurang baik karena (< 25).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada UKM Mart Dharma karya Palembang penulis mengemukakan saran- saran sebagai berikut:

1. Adapun upaya yang harus dilakukan oleh UKM Mart dalam meningkatkan penjualan yaitu: (1). Memperluas target penjualan, memperluas target penjualan tidak hanya di lokasi toko UKM Mart berada tetapi di luar lokasi toko UKM Mart. Memperluas penjualan menggunakan sosial media seperti whatshap, instagram, facebook atau media sosial lainnya. (2). Membuat promosi dengan membuka stand didepan UKM Mart Dharma Karya. Membagikan brosur harga produk yang dijual di UKM Mart, menawarkan produk dengan cara tebus murah ke konsumen contohnya dengan setiap melakukan pembelian minimal belanja Rp.100.000.- dapat 1 kupon minyak sayur dengan harga Rp. 10.000.- saja, contoh lain setiap pembelanjaan sebesar Rp.50.000 bisa tebus murah serba Rp. 5000.- untuk indomilk SKM putih atau coklat salchet.
2. Upaya yang harus dilakukan UKM Mart dalam meningkatkan Aktiva. Penjualan harus lebih besar dari pada aktiva. Ada dua jenis aktiva yaitu aktiva lancar dan aktiva tetap, Aktiva tetap seperti gedung dan perangkat keras komputer. Aktiva lancar salah satunya persediaan barang di UKM Mart harus banyak terjual adapun penjualan yang dilakukan di UKM Mart dapat dilakukan dengan penjualan secara tunai maupun kredit. Penjualan kredit mampu menarik para konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan UKM Mart karena dengan Kredit konsumen bisa mengambil produk yang diinginkan terlebih dahulu dan menunda pembayaran sampai konsumen mampu melakukan pembayaran yaitu kurang lebih satu bulan, mengingat mayoritas anggota UKM Mart berprofesi sebagai PNS guru SD dan menerima gaji baru diawal bulan maka pembayaran kredit bisa dilakuakn diawal bulan. Dalam hal ini penjualan kredit sangat penting dalam hal meningktakan pertumbuhan penjualan UKM Mart dengan mengelolah Penjualan kredit dapat memberikan keuntungan bagi UKM Mart karena dari penjualan

kredit dapat meningkatkan jumlah biaya yang dihasilkan dari penjualan kredit tersebut.

3. Upaya yang harus dilakukan UKM Mart untuk meningkatkan ekuitas yang dihasilkan dari sisa hasil usaha (SHU) berjalan yaitu: dengan menambah anggota baru untuk bergabung ke Koperasi KPRI Dharma Karya, maka upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan ekuitas yaitu dengan mencari anggota baru, yaitu dengan berkunjung ke sekolah-sekolah baik SD, SMP, maupun SMA. Dengan memperkenalkan kan Koperasi KPRI Dharma Karya. Struktur organisasinya serta unit-unit usaha yang ada di dalam KPRI Dharma Karya tersebut. Salah satunya UKM Mart Dharma Karya.