

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu, maka pada bab terakhir ini penulis akan mencoba mengambil kesimpulan dan kemudian akan memberikan saran-saran atas permasalahan yang dialami perusahaan.

A. KESIMPULAN

Analisis rasio merupakan alat bantu yang penting bagi manajer untuk mempelajari kekuatan dan kelemahan perusahaan dibidang finansial, sehingga analisa ini berguna untuk menentukan strategi finansial perusahaan yang akan datang. Setelah menghitung rasio profitabilitas perusahaan selama lima tahun yang dimulai dari tahun 1997 sampai dengan tahun 2001, berikut ini adalah kesimpulan dari masing-masing rasio sebagai berikut :

1. Rasio Gross Profit Margin

Rasio gross profit margin yang dimiliki perusahaan selama lima tahun yaitu :

a. Tahun 1997	=	52,97%
b. Tahun 1998	=	46,39%
c. Tahun 1999	=	48,45%
d. Tahun 2000	=	50,51%
e. Tahun 2001	=	49,47%

Selama lima tahun tersebut, gross profit margin selalu mengalami perubahan. Perubahan-perubahan itu dikarenakan persentase kenaikan harga pokok penjualan lebih tinggi dari pada persentase kenaikan penjualan sehingga untuk mengatasinya kenaikan HPP tidak boleh lebih besar daripada kenaikan penjualan.

2. Rasio Operating Profit Margin

Rasio operating profit margin yang dimiliki perusahaan selama lima tahun sebagai berikut yaitu :

a. Tahun 1997	=	19,63%
b. Tahun 1998	=	16,13%
c. Tahun 1999	=	19,35%
d. Tahun 2000	=	21,82%
e. Tahun 2001	=	26,30%

Besarnya perubahan yang terjadi terhadap OPM dapat diketahui dengan melihat persentase perubahan pada tahun tersebut. Dari perhitungan rasio OPM ini diketahui bahwa persentase perubahan penjualan lebih besar daripada persentase perubahan laba usaha maka OPM akan menjadi rendah, dan sebaliknya. Namun hal ini tidak menjadi suatu pedoman yang pasti karena harus dipertimbangkan juga penyebab lainnya.

3. Rasio Net Profit Margin

Rasio net profit margin yang dimiliki perusahaan selama lima tahun yaitu :

a. Tahun 1997	=	1,09%
b. Tahun 1998	=	(29,21)%
c. Tahun 1999	=	13,43%
d. Tahun 2000	=	8,56%
e. Tahun 2001	=	16,76%

Diartikan untuk menilai keuntungan neto per rupiah penjualan. Ternyata pada tahun 1997 dan 1998 perusahaan kurang mampu menghasilkan keuntungan. Terutama pada tahun 1998 pada saat itu perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar. Bila perusahaan akan meningkatkan NPM-nya maka volume penjualan harus lebih ditingkatkan.

4. Rasio Return on Total Assets

Rasio ROA yang dimiliki perusahaan selama lima tahun yaitu :

a. Tahun 1997	=	0,51%
b. Tahun 1998	=	(14,82)%
c. Tahun 1999	=	12,56%
d. Tahun 2000	=	9,45%
e. Tahun 2001	=	5,99%

Pada tahun 1997 dan 1998 rasio ROA yang dicapai perusahaan sangat rendah. Rasio ROA yang rendah ini dikarenakan net profit margin yang rendah atau karena tingkat perputaran aktiva (total assets turnover) yang rendah atau keduanya. Sehingga usaha untuk meningkatkan ROA adalah dengan

menaikkan NPM dan total assets turnover yaitu menaikkan volume penjualan dan mengurangi biaya.

5. Rasio Return on Total Equity

Rasio ROE yang dimiliki perusahaan selama lima tahun yaitu :

- a. Tahun 1997 = 1,75%
- b. Tahun 1998 = (95,86)%
- c. Tahun 1999 = 42,89%
- d. Tahun 2000 = 28,37%
- e. Tahun 2001 = 16,24%

Dari hasil perhitungan ROE selama lima tahun tersebut, pada tahun 1997 dan tahun 1998 perlu mendapat perhatian karena ROE ini menyangkut bagaimana kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari investasi yang telah ditanamkan oleh pemilik. Jika pada tahun 1998 tersebut ROE-nya rendah maka artinya perusahaan tidak dapat menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan selama tahun tersebut.

Dari analisa Du pont yang sudah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa adanya perubahan yang cukup drastis pada ROE selama 5 tahun tersebut dikarenakan tingkat ROA dan Financial Leverage Multiplier yang rendah. Dalam hal ini ROA mempunyai pengaruh yang cukup kuat bila dibandingkan dengan Financial Leverage Multiplier. Hal ini dikarenakan ROA diperoleh dari NPM dikali dengan total assets turnover. NPM dan total assets turnover tersebut berhubungan dengan penjualan dan biaya. Selama lima tahun ini tingkat penjualan mengalami perubahan yaitu peningkatan dan penurunan yang kadang

tidak sebanding dengan harga pokok penjualannya. Hal inilah yang dapat membuat ROA dan ROE menjadi rendah.

B. SARAN

Berdasarkan hasil kesimpulan tersebut maka saran yang dapat penulis berikan yaitu Perusahaan harus meningkatkan volume penjualan karena bila volume penjualan meningkat akan membawa dampak bagi NPM untuk menentukan besarnya nilai ROA dan ROE. Perusahaan harus mengurangi biaya-biaya atau melakukan penghematan terhadap biaya.