

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang hendak dijawab dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. *Operating Assets Turnover* Lintasarta 2006 - 2010.

Operating assets turnover selama lima tahun terakhir terus mengalami peningkatan dengan nilai terendah 1,48 kali pada tahun 2006 dan tertinggi 1,90 kali pada tahun 2010. Peningkatan tersebut menunjukkan peningkatan investasi penjualan dalam setiap tahun.

2. *Operating Profit Margin* Lintasarta 2006 - 2010.

Operating profit margin selama lima tahun terakhir belum menunjukkan kenaikan, namun arah perubahannya menunjukkan arah yang positif dengan nilai terendah 11,41% pada tahun 2007 dan tertinggi 14,13 pada tahun 2006. Nilai margin laba operasi setelah tahun 2006 yang masih rendah menunjukkan perlunya evaluasi biaya operasi dan biaya produk jasa.

3. *Earning Power* Lintasarta 2006 - 2010.

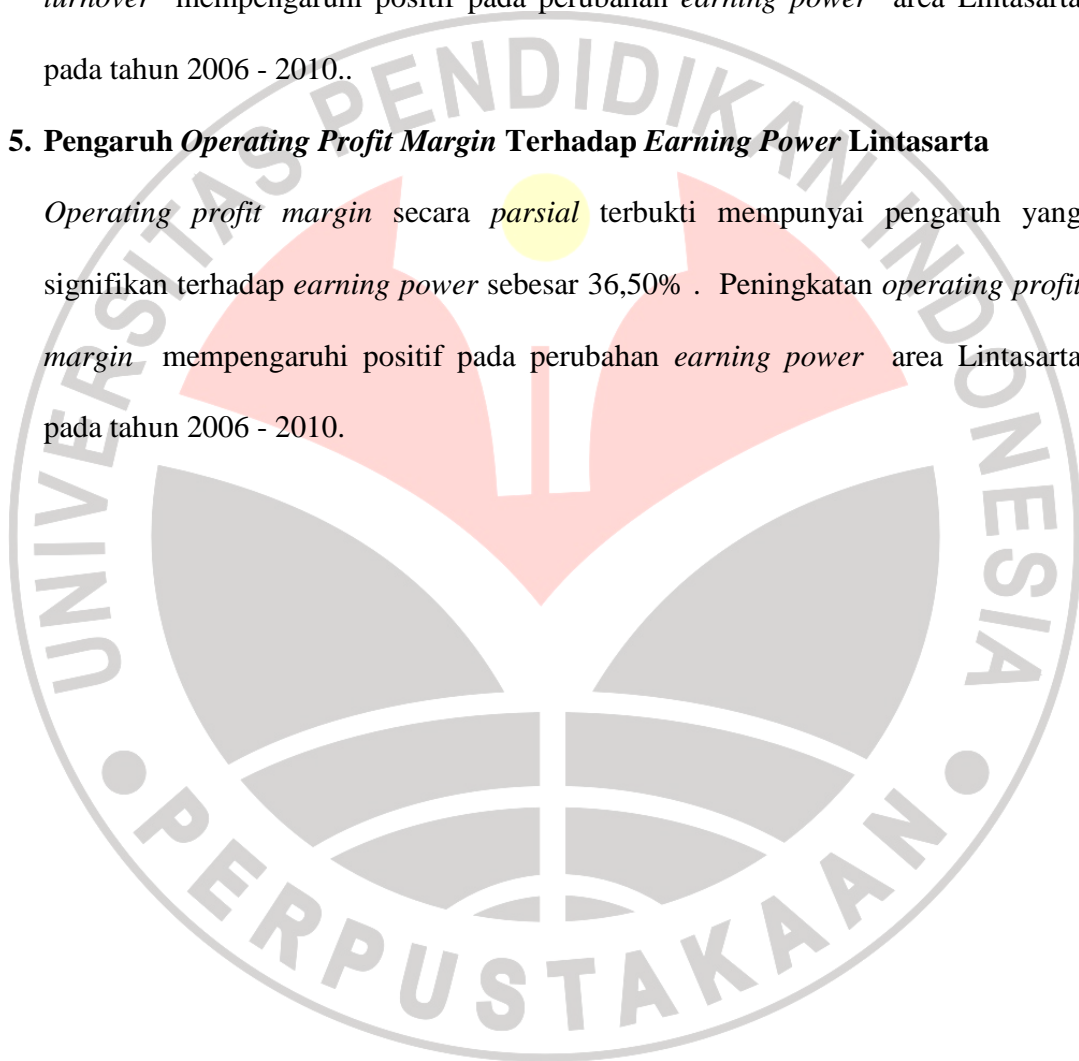
Earning power area Lintasarta selama lima tahun terakhir menunjukkan kondisi operasional yang sehat dengan nilai terendah 17,94% pada tahun 2007 dan tertinggi 25,65% pada tahun 2010.

4. Pengaruh *Operating Assets Turnover* Terhadap *Earning Power* Lintasarta

Operating assets turnover secara *parsial* terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *earning power* sebesar 56,48%. Peningkatan *operating assets turnover* mempengaruhi positif pada perubahan *earning power* area Lintasarta pada tahun 2006 - 2010..

5. Pengaruh *Operating Profit Margin* Terhadap *Earning Power* Lintasarta

Operating profit margin secara *parsial* terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *earning power* sebesar 36,50% . Peningkatan *operating profit margin* mempengaruhi positif pada perubahan *earning power* area Lintasarta pada tahun 2006 - 2010.



5.2. Rekomendasi

Yang menjadi rekomendasi penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mencapai *earning power* penjualan yang ideal pada area operasional diperlukan manajemen piutang yang efektif yaitu terutama dengan koordinasi dan komunikasi intensif antara bagian pengumpulan piutang dengan sales pelanggan. Secara bersamaan dilakukan efisiensi pengeluaran operasional, evaluasi biaya produk dengan harga pasar, serta analisa harga pesaing.
2. Kebijakan manajemen area operasional dalam pengumpulan piutang hendaknya diaplikasikan dengan berorientasi pada *earning power* penjualan, artinya harus dilakukan dengan perbaikan manajemen terkait. Dengan memberikan dukungan kebijakan yang lebih pada pemasaran seperti misalnya training orientasi produk jasa, *customer relationship management*, klasifikasi insentif dan lain – lain. Kemudian dilakukan pula dengan kebijakan keuangan yang konsisten seperti pada pengendalian biaya diluar *cost product*, pengawasan aktiva operasi, dan lain – lain sehingga dapat mencapai *return on sales* (margin laba operasi) yang maksimal.