

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan pada bab pertama dan pada pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya dengan menggunakan bantuan analisis statistik, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan data laporan keuangan PT. Davomas Abadi Tbk, dapat diketahui bahwa tingkat penjualan dengan menggunakan indikator nilai produk terjual setiap tahunnya bergerak cenderung meningkat. Rata-rata penjualan yang dicapai untuk periode tahun 2002-2010 adalah sebesar Rp. 1.497.217,01 juta dengan peningkatan rata-rata per tahunnya sebesar 52,29%.
- b. Gambaran profitabilitas PT. Davomas Abadi Tbk periode 2002-2010 bergerak cenderung menurun. Bahkan untuk tiga tahun terakhir yaitu 2008-2010, profitabilitas (ROA) PT. Davomas Abadi bernilai negatif yaitu -14,11%, -8,08%, dan -0,93%. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba masih rendah dan itu berarti kondisi perusahaan tidak sehat.

Berdasarkan hasil analisis data statistik, hasil analisis regresi linear sederhana dalam penelitian ini yaitu $Y = 5,94 - 2,93X$ dengan $F_{hitung} (1,122) < F_{tabel} (5,59)$, artinya model regresi tersebut tidak berarti maka model regresi tersebut tidak dapat digunakan. Oleh karena itu penulis menggunakan analisis lain yaitu *Korelasi*

Product Moment dan diperoleh $r = -0,372$ yang membuktikan bahwa dalam penelitian ini, hubungan antara tingkat penjualan (X) dan profitabilitas (Y) tidak searah. Dengan koefisien determinasi sebesar 0,138 (13,8%) membuktikan bahwa kontribusi tingkat penjualan (X) terhadap profitabilitas pada PT. Davomas Abadi itu kecil dan sebesar 86,2% dipengaruhi oleh faktor lainnya yang salah satunya adalah biaya. Dengan demikian dalam penelitian ini tingkat penjualan tidak berpengaruh positif terhadap profitabilitas PT. Davomas Abadi Tbk

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan mengenai pengaruh tingkat penjualan terhadap profitabilitas pada PT. Davomas Abadi Tbk, maka saran dari penulis adalah sebagai berikut:

a. Bagi Pihak Perusahaan

Penjualan merupakan aktivitas pokok perusahaan yang juga merupakan sumber utama pendapatan. Oleh karena itu usaha untuk terus meningkatkan dan menjaga stabilitas pencapaian penjualan sangat diperlukan agar memberikan dampak positif bagi perusahaan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memperluas pangsa pasar ataupun yang lainnya.

Dalam usaha meningkatkan profitabilitas perusahaan, selain mengandalkan pencapaian penjualan produk, juga harus diimbangi dengan menekan atau meminimalisasi pengeluaran biaya-biaya dengan cara memperbaiki manajemen biaya.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Banyak faktor yang mempengaruhi naik-turunnya profitabilitas suatu perusahaan, tidak hanya berkaitan dengan tingkat penjualan saja melainkan juga berkaitan dengan biaya-biaya, total aktiva ataupun modal. Oleh karena itu, diharapkan peneliti selanjutnya dapat menganalisis pengaruh faktor yang lain terhadap profitabilitas sehingga dapat menjadi perbandingan serta terlihat pengaruhnya dalam kinerja keuangan secara utuh.

