

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis mengenai analisis dana dan analisis rasio arus kas pada perusahaan Kimia Farma, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada saat ini, perusahaan Kimia Farma dapat mengelola sumber dan penggunaan dana yang bersifat jangka pendek dengan baik. Porsi penerimaan dana jangka pendek dialokasikan pada penggunaan jangka pendek pula. Namun untuk pengelolaan sumber dan penggunaan dana jangka panjang perusahaan Kimia Farma masih belum mampu mengelola dana dengan baik dan efisien. Pada tahun 2004 sampai dengan 2006 alokasi penggunaan dana lebih besar dibandingkan dengan penerimaan dana. Sehingga diketahui bahwa arus dana untuk jangka panjang kurang di kelola dengan baik.
2. Berdasarkan hasil penelitian perusahaan Kimia Farma mempunyai kinerja yang cukup baik secara keseluruhan. Rasio arus kas menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dapat berjalan dengan lancar.

## **5.2. Saran**

Setelah memperoleh hasil dari penelitian dan perhitungan pada bab sebelumnya, penulis dapat memberikan saran-saran yang diharapkan berguna bagi perusahaan sebagai berikut :

1. Perusahaan Kimia Farma perlu meningkatkan penerimaan yang bersifat jangka panjang untuk membiayai penggunaan dana jangka panjang pula.
2. Perusahaan juga perlu memperhatikan rasio cakupan arus dananya, karena rasio tersebut mempunyai kemampuan yang rendah dalam menghasilkan arus kas, hal ini disebabkan karena jumlah laba sebelum pajak tiap tahun mengalami penurunan, sedangkan biaya bunga dan pajak lebih besar. Kewajiban lancar perusahaan juga tidak dapat dibiayai hanya dari arus kas operasi saja, namun harus menggunakan arus kas dari aktivitas lain. Namun secara keseluruhan kinerja perusahaan mengalami peningkatan. Serta perusahaan perlu memperhatikan dan mengevaluasi kembali mengenai kebijakan piutang perusahaan yang kurang efektif dalam menghasilkan dana karena pertumbuhannya tidak seimbang dengan tingkat penjualan.