

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan terhadap laporan keuangan PT. Indofarma Tbk, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- Dari segi likuiditas, kondisi keuangan PT. Indofarma Tbk secara umum masih dapat dikatakan cukup likuid yang berarti perusahaan masih mampu untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan yang terjadi pada current ratio, quick ratio dan working capital to total assets, hanya saja pada cash ratio terjadi penurunan yang disebabkan karena perusahaan kurang mampu dalam menagih piutangnya dan di sisi lain perusahaan harus membayar sejumlah kas kepada para pemasok dan karyawannya.
- Dari segi leverage, kondisi keuangan PT. Indofarma Tbk dapat dikatakan berada dalam keadaan solvable. Hal ini terjadi karena perusahaan telah mampu menekan hutang-hutangnya sehingga resiko hutang yang ditanggung perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak terlalu besar. Selain itu, jumlah modal perusahaan yang bertambah besar juga menjadi salah satu faktor penyebabnya.

- Dari segi aktivitas, kondisi keuangan PT. Indofarma Tbk mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena perusahaan memiliki jumlah piutang yang semakin menumpuk. Jika perusahaan kurang mampu dalam menagih piutang-piutangnya maka akan menyulitkan keuangan perusahaan itu sendiri di masa mendatang. Selain itu, tingkat penjualan yang semakin menurun juga menjadi salah satu penyebab utama kurang baiknya rasio ini.
- Dari segi profitabilitas, kondisi keuangan PT. Indofarma Tbk mengalami peningkatan. Hal ini terbukti dari jumlah keuntungan perusahaan yang semakin tinggi yang dapat dilihat dari peningkatan pada gross profit atau net profitnya dari tahun 2004 ke tahun 2005. Peningkatan profitabilitas ini sebagian besar disebabkan karena efisiensi yang dilakukan perusahaan pada harga pokok penjualannya. Selain itu penurunan pada jumlah biaya lain-lain juga menjadi salah satu penyebab meningkatnya rasio profitabilitas ini.
- Ditinjau dari beberapa segi analisis rasio di atas, maka dapat dikatakan bahwa kinerja perusahaan secara keseluruhan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari rasio leverage dan profitabilitas perusahaan yang sudah baik serta rasio likuiditas perusahaan yang secara umum meningkat, tetapi perusahaan harus lebih memperhatikan cash rasionya. Sedangkan pada rasio aktivitas, kinerja perusahaan dapat dikatakan kurang baik. Hal ini dapat dilihat dari besarnya jumlah piutang yang dimiliki oleh perusahaan yang menyebabkan jumlah kas sedikit dan semakin

lamanya perputaran piutang. Selain itu jumlah penjualan yang mengalami penurunan juga menjadi salah satu faktor yang membuat rasio aktivitas perusahaan menjadi buruk.

5.2. Saran

Sehubungan dengan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

- Meningkatkan likuiditas perusahaan menjadi lebih baik dengan usaha menjaga agar hutang lancar perusahaan dapat ditekan atau dikurangi dan meningkatkan aktiva lancar serta memperkecil jumlah piutang perusahaan. Piutang perusahaan dapat diperkecil dengan cara menetapkan prosedur yang lebih jelas mengenai penagihan piutang sehingga jumlah piutangnya dapat dikurangi dan memperbesar uang kas yang dimiliki perusahaan agar dapat menjamin hutang lancar dengan baik. Jika perusahaan masih tidak mampu mengatasi masalah ini maka perusahaan harus berhati-hati dalam menjalankan kegiatan usahanya di masa yang akan datang.
- Mempertahankan posisi leverage atau solvabilitas perusahaan dengan tetap menjaga agar jumlah hutang yang dimiliki perusahaan tidak terlalu besar dan juga tetap mempertahankan agar modal kerja perusahaan tetap meningkat serta meningkatkan lagi laba yang diterima oleh perusahaan.

- Meningkatkan aktivitas perusahaan agar perputaran piutang, persediaan dan modal kerja yang dimiliki perusahaan dapat lebih cepat dari tahun sebelumnya. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah memperbaiki kinerja bagian pemasaran agar tingkat penjualan perusahaan bisa meningkat sehingga perputaran persediaan menjadi lebih cepat. Perbaikan kinerja pada bagian pemasaran ini dapat dilakukan dengan cara rangsangan pemberian bonus kepada para karyawan pemasarannya apabila telah melakukan penjualan pada tingkat tertentu. Cara lain adalah dengan memperbaiki sistem penagihan piutang perusahaan agar perputarannya menjadi lebih cepat serta pihak perusahaan harus lebih selektif dalam memilih calon pelanggan yang akan diberi piutang.
- Meningkatkan dan menjaga kestabilan profitabilitas perusahaan dengan tetap menjaga agar harga pokok penjualan perusahaan tetap efisien dan berusaha agar tingkat penjualan semakin meningkat sehingga pendapatan yang diterima semakin besar serta berusaha mengurangi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan seperti biaya usaha dan biaya lain-lain terutama biaya umum dan administrasi seperti biaya perjalanan dinas.