

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis telah lakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Modal kerja terhadap Profitabilitas (ROA)

Hasil pengujian variabel modal kerja secara parsial menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 1,927 dan nilai t_{tabel} sebesar 2,447 serta dengan tingkat signifikansi 0,102 lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa Modal Kerja berpengaruh positif dan tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas (ROA).

2. Volume penjualan dengan Profitabilitas (ROA)

Hasil pengujian variabel volume penjualan secara parsial menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar -2,863 dan nilai t_{tabel} sebesar 2,447 serta dengan tingkat signifikansi 0,029 lebih kecil dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa Modal Kerja berpengaruh positif dan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas (ROA)

3. Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas (ROA)

Hasil pengujian menunjukkan nilai f_{hitung} sebesar 5,268 nilai f_{tabel} sebesar 5,143 serta dengan tingkat signifikansi 0,048 lebih kecil dari 0.05. Maka disimpulkan bahwa secara simultan variabel modal kerja dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas (ROA).

B. SARAN

Setelah mengkaji hasil penelitian ini maka implikasi manajerial yang dapat penulis ajukan sebagai berikut;

1. Bagi Peneliti

- a. Penelitian ini hanya menggunakan ROA untuk menilai kinerja perusahaan. Untuk selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menilai rasio keuangan lainnya yang dapat digunakan untuk menilai kinerja perusahaan seperti ROE, ROI, EPS, deviden, dll.
- b. Sebaiknya menggunakan sampel yang lebih banyak dengan karakteristik yang lebih beragam dari sektor-sektor lain dan memperpanjang periode penelitian. Serta menambah variabel independen yang trurt mempengaruhi profitabilitas. Hal ini karena profitabilitas tidak hanya ditentukan oleh modal kerja

dan volume penjualan saja tetapi ada faktor juga dipengaruhi oleh faktor lainnya.

2. Bagi Perusahaan

Agar perusahaan industri logam dapat memaksimalkan Profitabilitass yang diperolehnya bila memungkinkan perusahaan menetapkan alokasi modal kerja yang diperolehnya dari berbagai sumber seperti pinjaman pada bank, penjualan aktiva, pembelian mesin dan lainnya terlebih dahulu sehingga penggunaan modal kerja lebih efektif dan efisien. Sebelum menetapkan harga jual bila memungkinkan sebaiknya perusahaan memperhatikan harga jual internasional produk logam misalnya menentukan harga jual internasional tersebut dengan memperhatikan kurs mata uang lain agar dapat melihat selisih harga jual di pasaran dan diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dari harga jual yang ditetapkan sehingga kecil kemungkinan terjadinya rugi jual.