

## BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang dilakukan, maka pada pengujian pengaruh penjualan bersih dan beban operasional terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2020 dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan bersih pada perusahaan Farmasi memiliki penjualan bersih dengan rata-rata positif, sehingga dapat dikatakan penjualan pada perusahaan Farmasi mengalami peningkatan volume penjualan  
Beban operasional pada perusahaan Farmasi memiliki beban operasional dengan rata-rata positif, sehingga dapat dikatakan perusahaan sudah menggunakan sistem biaya yang tepat untuk pengeluaran aktivitas operasional perusahaan  
Laba bersih pada perusahaan Farmasi memiliki laba bersih dengan rata-rata positif. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Sehingga dapat dikatakan manajemen perusahaan berhasil mengelola dana perusahaan dengan baik untuk dapat menghasilkan laba yang maksimal.
2. Secara parsial penjualan bersih berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Semakin tinggi penjualan, maka akan meningkatkan laba bersih. Hal ini bahwa perusahaan Farmasi memiliki penjualan yang besar dan bagus dalam hasil produksinya sehingga penjualannya terus meningkat  
Secara parsial beban operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Bahwa setiap penurunan beban operasional maka laba bersih yang

diperoleh perusahaan akan meningkat. Pertumbuhan laba bersih ini terjadi dengan upaya perusahaan mengendalikan beban operasional.

3. Secara simultan variabel penjualan bersih dan beban operasional secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Kenaikan dan penurunan variabel penjualan bersih dan beban operasional berpengaruh terhadap laba bersih. Adanya pengaruh secara simultan berarti kontribusi variabel penjualan bersih dan beban operasional akan berpengaruh pada laba bersih perusahaan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, Adapun saran yang dapat diberikan terkait penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan Farmasi perlu meningkatkan volume penjualan, karena penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, penjualan juga berperan untuk mempengaruhi daya saing serta menurunkan berbagai biaya atau beban sehingga perusahaan akan menghasilkan laba bersih yang optimal. Untuk dapat meningkatkan penjualan maka perusahaan farmasi harus menganalisis kondisi pasar yang menjadi sasaran dalam kegiatan penjualan. Seperti kelompok pembeli, segmen pasar, daya beli serta kebutuhan masyarakat (Swastha 2017). Strategi yang dapat dilakukan adalah menambah portofolio produk penjualan yang terdiversifikasi, yaitu memvariasikan usaha serta memproduksi beberapa produk dengan unsur intrinsik mirip, tapi tetap memiliki perbedaan dari segi lain (ukuran, jenis dan merk). Seperti Kalbe Farma Tbk yang memperoleh hasil penjualan bersih tertinggi dari keseluruhan perusahaan sampel penelitian. Karena Kalbe Farma memiliki varian produk obat generik yang lebih banyak dibanding pesaingnya, harga obat generik terjangkau dan lebih murah serta memiliki program promosi khusus untuk produk obat generiknya (kalbe.co.id). Dengan diproduksinya banyak produk sekaligus dalam satu waktu, perusahaan

dapat meningkatkan terjadinya lebih banyak penjualan sehingga dapat mengurangi risiko kegagalan pasar.

Perusahaan Farmasi harus selalu konsisten untuk mengoptimalkan efisiensi biaya yang dilakukan, karena untuk memperoleh keuntungan perusahaan harus meminimalisir biaya operasional yang dikeluarkan untuk aktivitas operasional perusahaan. Cara untuk melakukan efisiensi biaya operasional, perusahaan dapat mengoptimalkan peran teknologi serta mengevaluasi sumber daya manusia. Karena sumber daya manusia yang mumpuni akan sangat berpengaruh pada produktivitas perusahaan.

Setiap perusahaan pasti akan berusaha meningkatkan laba bersihnya, unsur yang berkaitan dengan pengukuran laba adalah pendapatan dan beban atau biaya. Perusahaan yang belum mampu meningkatkan laba bersih akan mengalami kerugian. Hampir semua perusahaan mempunyai hutang, seperti PT Kimia Farma yang mengalami kerugian akibat beban keuangan yaitu lonjakan beban bunga terjadi seiring dengan naiknya utang bank (Kompas.com). Strategi untuk meningkatkan laba bersih yaitu dengan meningkatkan pendapatan dan menekan biaya, perusahaan harus dapat mengelola hutang perusahaan dengan baik, serta mengoptimalkan saham atau obligasinya.

2. Aktivitas penjualan menjadi kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh laba bersih. Perusahaan disarankan membuat strategi untuk meningkatkan volume penjualan produk, seperti memprioritaskan nilai dan kualitas produk yang dijual. Perusahaan disarankan mengefisienkan biaya produksi untuk proses pembuatan produk perusahaan, dimana saat ini hampir 95% produksi industri Farmasi di Indonesia bergantung pada bahan baku obat impor (Indonesia.go.id 2020). Cara untuk efisiensi biaya produksi dapat dimulai dari penguasaan teknologi yang optimal serta berinovasi menciptakan kemandirian produksi bahan baku obat, karena pada dasarnya Indonesia memiliki potensi besar dalam mengembangkan sektor industri Farmasi dengan sumber daya alam yang mampu mendukung proses produksi. Langkah selanjutnya yaitu

menentukan harga jual produk yang dapat menutupi total biaya produksi perusahaan.

Agar pengeluaran biaya operasional perusahaan seimbang atau lebih rendah dari pendapatan, maka perusahaan disarankan untuk mengefisiensikan biaya operasional perusahaan. Seperti selektif terhadap pengiriman barang, menghemat biaya perjalanan (transportasi) memperbaiki manajemen waktu dan proses kerja. Sehingga jika pendapatan semakin meningkat, sementara beban operasionalnya rendah maka secara otomatis akan diiringi dengan kenaikan laba.

3. Berdasarkan hasil penelitian bahwa penjualan bersih dan beban operasional secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan Farmasi. Oleh karena itu, untuk dapat memperoleh laba yang maksimal perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan saham atau obligasinya, perusahaan harus terus berupaya meningkatkan inovasi-inovasi dan meminimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan, perusahaan harus lebih meningkatkan penjualan agar laba bersih yang didapat meningkat, dan perusahaan diharapkan dapat mempertahankan laba bersih yang sudah dicapai agar kegiatan operasional perusahaan tidak terganggu.