

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Pada ahirnya dari hasil proses pengolahan data atau analisis data yang telah dilakukan terhadap “Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Pelaku Usaha” diperoleh beberapa simpulan berdasarkan tujuan dalam penelitian ini yaitu:

1. Perputaran modal kerja pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang berada pada posisi cukup baik selama periode 2019-2021. Hal ini dialami oleh pelaku UMKM Rizki Rangginang dengan rata-rata perputaran modal kerja sebesar 2,5 kali per tahun. Sedangkan rata-rata perputaran modal kerja terendah yaitu pada UMKM Supa dan Annur sebesar 0,6 kali per tahun. Semakin tinggi perputaran modal kerja maka menunjukkan penggunaan modal kerja para pelaku UMKM tersebut semakin efisien. Sebaliknya jika semakin rendah perputaran modal kerja maka menunjukkan penggunaan modal kerja para pelaku UMKM tersebut tidak efisien.
2. Pertumbuhan penjualan pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang berada pada posisi sangat baik selama periode 2019-2021. Hal ini dialami oleh pelaku UMKM D’Sruput dengan rata-rata pertumbuhan penjualannya sebesar 0,22 kali per tahun. Sementara pertumbuhan penjualan terendah berada pada UMKM Kesing sebesar -0,19 kali per tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami pertumbuhan dengan cepat dapat memperoleh hasil positif. Sebaliknya jika perusahaan yang mengalami pertumbuhan dengan lambat dapat memperoleh hasil negatif.
3. Profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang berada pada posisi tidak baik selama periode 2019-2021. Rata-rata NPM tertinggi ada pada UMKM Curcuma Clara sebesar 0,49 kali per tahun. Sementara rata-rata NPM terendah ada pada pelaku UMKM

Nyi Edoh sebesar 0,06 kali per tahun. Semakin besar nilai NPM maka semakin baik kemampuan UMKM. Sebaliknya jika semakin kecil nilai NPM maka semakin tidak baik kemampuan UMKM.

4. Terdapat pengaruh perputaran modal kerja terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.
5. Tidak terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang. Karena berdasarkan pengujian parsial menunjukkan nilai *Sig.* lebih besar dari nilai signifikansi yaitu $0,191 > 0,05$. Semakin tinggi nilai *Sales Growth* maka akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.
6. Terdapat pengaruh secara simultan perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil simpulan dari penelitian ini, maka terdapat beberapa saran dari penulis yaitu:

1. Pelaku usaha UMKM Supa dan Annur yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang sebaiknya melakukan pengelolaan perputaran modal kerja secara cermat dan efisien, sebab dapat meningkatkan profitabilitas usaha dimasa yang akan datang menjadi lebih baik lagi serta melakukan peningkatan pengawasan terhadap dana yang ada agar tepat sasaran. Hal yang bisa dilakukan yaitu melakukan pencatatan keuangan usaha, melakukan evaluasi terhadap *reseller* baik itu bentuk toko, gerai atau orang dan melakukan diversifikasi produk atau usaha sesuai dengan keadaan agar modal kerja yang dikeluarkan mampu menghasilkan keuntungan.
2. Pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang sebaiknya dapat meningkatkan metode penjualan pada era serba internet seperti saat ini guna dapat memperoleh profitabilitas secara maksimal. Dan juga menambah jaringan usaha dengan segmentasi target konsumen sesuai dengan produk yang dibuat. Hal yang bisa dilakukan selain

itu adalah memberikan diskon atau promo terhadap produk yang dijual dan lain sebagainya.

3. Pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang sebaiknya dapat meningkatkan penjualan dan memperhatikan pengelolaan modal kerja guna dapat memperoleh profitabilitas secara maksimal. Hal yang bisa dilakukan yaitu membuat produk atau dalam produksi disesuaikan dengan modal kerja yang dimiliki, proses produksi berdasarkan target penjualan dan masuk kedalam komunitas UMKM lain untuk menambah jaringan pasar dan lain sebagainya.
4. Kepada para pelaku UMKM Nyi Edoh, hendaknya lebih memperhatikan pemanfaatan modal kerjanya secara lebih efisien, hal ini dikarenakan modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas.
5. Kepada pelaku UMKM, hendaknya terus meningkatkan kualitas produk yang dijual serta mengembangkan pasar guna pertumbuhan penjualan dapat meningkat. Hal ini dapat dilakukan dengan bekerjasama dengan koperasi karyawan dan lain sebagainya.
6. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam penelitian selanjutnya dengan mempertimbangkan populasi atau sampel. Dengan menambah sampel yang lebih besar atau mengganti populasi maka akan memperoleh hasil yang berbeda dan menambah variabel lain atau memperbanyak sampel penelitian guna hasil penelitian selanjutnya menjadi lebih tepat dan akurat.