

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan dan analisis dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Rasio Likuiditas

Perhitungan Rasio Likuiditas dari tahun 2017 – 2020 menunjukkan bahwa kinerja likuiditas perusahaan berada dalam keadaan baik. Hal ini bisa dilihat dari Rasio Lancar, Rasio Cepat, Rasio Kas, Rasio Perputaran Kas, Rasio Persediaan Modal Kerja tahun 2017 -2020 pada dasarnya mengalami kenaikan. Semakin tinggi atau besarnya nilai rasio likuiditas, menandakan keadaan perusahaan berada dalam kondisi liquid.

2. Rasio Solvabilitas

Perhitungan Rasio Solvabilitas perusahaan pada tahun 2017 - 2020 menunjukkan bahwa rasio ini berada dalam posisi solvable. Hal ini dapat dilihat bahwa keadaan modal perusahaan cukup untuk menjamin hutang yang diberikan oleh kreditor.

3. Rasio Aktivitas

Perhitungan Rasio Aktivitas perusahaan pada tahun 2017 - 2020 dikatakan baik. Hal ini dapat dilihat pada ke lima rasio aktivitas menunjukkan adanya peningkatan dari tahun ke tahun.

#### 4. Rasio profitabilitas

Perhitungan Rasio Profitabilitas perusahaan pada tahun 2017 - 2020 menunjukkan bahwa kinerja Profitabilitas masih belum terlalu memuaskan, karena perolehan rasio ini tergolong rendah karena perolehan laba dari perusahaan masih belum maksimal.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan maka dapat disarankan sebagai berikut :

1. Perusahaan sebaiknya dapat terus mempertahankan likuiditas perusahaan yang cukup baik dengan meningkatkan efektifitas pengelolaan utang lancar, meningkatkan penerimaan kas, serta mengurangi pengeluaran kas yang tidak perlu supaya perolehan rasio likuiditas dapat terus efektif dan efisien.
2. Perusahaan sebaiknya tetap memperhatikan penggunaan hutang dalam modal yang digunakan oleh perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.
3. Perusahaan sebaiknya tetap meningkatkan penjualan yang didapatkan dengan meningkatkan penggunaan aktiva tetap secara efektif, mengoptimalkan penggunaan total aktiva untuk meningkatkan penjualan dan laba, meningkatkan efektifitas penagihan piutang, meningkatkan kinerja manajemen persediaan agar

penggunaan aktiva oleh perusahaan setiap tahunnya semakin efektif dan efisien.

4. Perlu dilakukan perencanaan dan pengendalian barang dagang yang tepat setiap produk yang ditawarkan atau dijual yaitu BBM dan pelumas dan beserta kelengkapan klasifikasi lainnya dari masing – masing produk kepada pelanggan, hal itu penting dilakukan agar semua produk yang ditawarkan dan dijual oleh SPBU kepada pelanggannya tetap tersedia

