BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh perputaran persediaan barang dagang dan penjualan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor periode 2020-2025. Berdasarkan hasil pengolahan data serta pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Perputaran persediaan barang dagang pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor periode 2020-2025 menunjukkan kondisi yang masih belum optimal dan cenderung mengalami fluktuasi. Nilai perputaran persediaan masih berada dibawah standar umum, sehingga menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan belum efisien. Kondisi ini menyebabkan persediaan berputar relatif lambat, sehingga modal tertahan dalam stok dan berdampak pada fluktuasi laba bersih yang diperoleh perusahaan.
2. Penjualan pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor selama periode 2020-2025 mengalami fluktuasi, namun secara umum menunjukkan kontribusi yang besar terhadap peningkatan laba bersih. Ketika penjualan meningkat, laba bersih cenderung ikut meningkat, dan sebaliknya ketika penjualan menurun maka laba bersih juga ikut menurun. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan laba bersih sebagai sumber utama pendapatan perusahaan.

3. Perputaran persediaan barang dagang dan penjualan memberikan gambaran kinerja operasional perusahaan. Perputaran persediaan mencerminkan efisiensi pengelolaan stok, sedangkan penjualan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan. Kombinasi keduanya sangat berpengaruh terhadap laba bersih. Meskipun perputaran persediaan belum optimal, peningkatan penjualan pada beberapa periode mampu mendorong kenaikan laba bersih. Namun, fluktuasi pada kedua variabel tersebut menyebabkan laba bersih juga mengalami naik turun.
4. Pengaruh perputaran persediaan barang dagang terhadap laba bersih menunjukkan hasil positif dan signifikan. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien regresi sebesar 2,616, nilai t_{hitung} 2,426 > t_{tabel} 2,00575, serta nilai signifikansi 0,019 < 0,05. Artinya setiap peningkatan perputaran persediaan barang dagang akan diikuti dengan peningkatan laba bersih. Hal ini menunjukkan bahwa semakin cepat perputaran persediaan maka semakin besar peluang perusahaan dalam meningkatkan laba.
5. Pengaruh penjualan terhadap laba bersih juga menunjukkan hasil positif dan signifikan. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien regresi sebesar 3,731, nilai t_{hitung} 25,967 > t_{tabel} 2,00575, serta nilai signifikansi 0,000 < 0,05. Hal ini berarti bahwa peningkatan penjualan akan meningkatkan laba bersih, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan.

6. Pengaruh perputaran persediaan barang dagang dan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih. Berdasarkan hasil dari uji F diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 344,539 > F_{tabel} 3,172 dan signifikansi 0,000 < 0,05. Selain itu, nilai *R-Square* sebesar 0,929 menunjukkan bahwa 92,9% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh perputaran persediaan dan penjualan, sedangkan sisanya sebesar 7,8% dipengaruhi oleh faktor lain. Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap laba bersih.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Bengkel Sultan Oky Jaya Motor

   Diharapkan Bengkel Sultan Oky Jaya Motor dapat meningkatkan pengelolaan persediaan barang dagang, seperti dengan melakukan perencaan pembelian stok barang yang disesuaikan dengan tingkat permintaan, mengendalikan jumlah persediaan agar tidak terjadi penumpukan barang di gudang, serta meningkatkan koordinasi dengan pemasok untuk pengiriman barang secara tepat waktu sehingga meminimalkan keterlambatan pengiriman, sehingga perputaran persediaan barang dagang dapat berjalan lebih optimal. Dengan pengelolaan tersebut, perputaran persediaan barang dagang diharapkan dapat berjalan lebih optimal. Selain itu, bengkel juga perlu meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran yang lebih efektif

serta menjaga kualitas pelayanan agar dapat meingkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong peningkatan laba bersih.

2. Bagi peneliti selanjutnya

   Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel lain yang dapat mempengaruhi laba bersih, seperti biaya operasional, harga pokok penjualan, atau faktor eksternal lainnya, sehingga hasil penelitian menjadi lebih komprehensif. Selain itu, peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan objek penelitian yang berbeda atau periode waktu yang lebih panjang agar memperoleh hasil yang lebih luas dan mendalam.