

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian mengenai Analisis Pengaruh Pertumbuhan Penjualan , Perputaran Kas , Perputaran Total Aset dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor *Real estate* , Properti dan Konstruksi Bangunan pada Periode 2013-2017, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian secara parsial melalui uji t dengan metode *Random Effect* dari pengujian profitabilitas *Return on assets* (Y) menyatakan bahwa variabel independen Pertumbuhan Penjualan (X1) dengan tingkat *coefficient* sebesar 0,024343 menunjukkan bahwa arah koefisien positif, dan tingkat signifikansi sebesar $0,0224 < 0,05$ maka artinya berpengaruh signifikan terhadap *Return on Asset* (Y). Tingkat pertumbuhan penjualan menunjukkan tingkat perubahan penjualan dari tahun ke tahun. Semakin tinggi tingkat pertumbuhannya, suatu perusahaan akan lebih banyak mengandalkan pada modal eksternal. Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang.
2. Hasil pengujian secara parsial melalui uji t dengan metode *Random Effect* dari pengujian profitabilitas *Return on assets* (Y) menyatakan bahwa variabel independen Perputaran Kas (X2) dengan tingkat koefisien sebesar - 0,014223 menunjukkan bahwa arah koefisien negatif, dan tingkat signifikansi sebesar $0,8863 > 0,05$ maka artinya tidak berpengaruh signifikan terhadap *Return on assets* (Y). Hal ini disebabkan karena

kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan cukup besar, namun tidak langsung digunakan untuk pembelian bahan baku, mesin-mesin baru, dan lain sebagainya. Sehingga menyebabkan dana yang masuk sebagai kas menjadi kecil dan perputarannya pun rendah.

3. Hasil pengujian secara parsial melalui uji t dengan metode *Random Effect* dari pengujian profitabilitas *Return on assets* (Y) menyatakan bahwa variabel independen Perputaran Total Aset (X3) dengan tingkat koefisien sebesar 0,031638 menunjukkan bahwa arah koefisien positif, dan tingkat signifikansi sebesar $0,0574 > 0,05$ maka artinya tidak berpengaruh signifikan terhadap *Return on assets* (Y). Perputaran Total Aset tidak berpengaruh pada Profitabilitas diduga disebabkan karena terjadi penambahan aset yang bersumber dari utang, sehingga perusahaan memiliki kewajiban untuk membayar bunga, dimana beban bunga ini akan mengurangi profitabilitas perusahaan.
4. Hasil pengujian secara parsial melalui uji t dengan metode *Random Effect* dari pengujian profitabilitas *Return on assets* (Y) menyatakan bahwa variabel independen Ukuran Perusahaan (X4) dengan tingkat koefisien sebesar $-0,401903$ menunjukkan bahwa arah koefisien positif, dan tingkat signifikan sebesar $0,3553 > 0,05$ maka artinya tidak berpengaruh signifikan terhadap *Return on assets* (Y). Hal ini diduga disebabkan apabila semakin besar firm size, maka perusahaan akan membutuhkan banyak biaya untuk menjalankan aktivitas operasionalnya, sehingga hal ini akan mengurangi profitabilitas perusahaan.
5. Dalam hasil uji F dapat diuraikan bahwa secara bersama-sama (simultan) ada pengaruh signifikan antara Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Total Aset dan Ukuran Perusahaan terhadap *Return On Assets* Perusahaan Subsektor *Real estate*, Properti dan Konstruksi Bangunan pada Periode 2013-2017 yang diteliti oleh penulis. Hal ini ditunjukkan dari nilai Nilai Prob (*f-statistic*) yang diperoleh sebesar $0,042 < 0,05$ maka secara simultan Pertumbuhan Penjualan (X1), Perputaran Kas (X2), Perputaran Total Aset (X3) dan Ukuran Perusahaan (X4) ada pengaruh terhadap ROA (Y).

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan pada hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dari kesimpulan di atas terdapat beberapa implikasi manajerial sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan hendaknya mempertimbangkan faktor Pertumbuhan Penjualan yang memiliki pengaruh signifikan terhadap *Return on Asset*. Sehingga profitabilitas yang ditetapkan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Penjualan unit properti (*marketing sales*) dari emiten anjlok cukup besar pada kuartal I tahun 2014 agar hal tersebut tidak terulang kembali saat adanya pemilu maka perusahaan perlu meningkatkan upaya promosi agar penjualannya meningkat sehingga menghasilkan keuntungan agar kinerja dan kelangsungan hidup perusahaan berjalan dengan baik. Pertama, meningkatkan kinerja penjualan. Semisal, membuka promo produk untuk membangun loyalitas konsumen terhadap perusahaan. Selain itu, kreasi dan inovasi juga dibutuhkan demi melejitkan brand properti, salah satunya dengan melakukan diversifikasi produk. Kedua, marketing menggunakan media *social*. Ketiga, menggunakan content marketing. Menjual properti dengan menggunakan tulisan artikel pada blog yang berelasi dengan properti itu sendiri lalu marketing menggunakan video seperti mempublikasikan ke Youtube atau media sosial lainnya. Keempat, menggunakan SEO atau *Search Engine Optimization*, adalah proses secara gratis dan organik untuk mendapatkan posisi teratas dalam pencarian di search engine terbesar seperti Google, Bing dan Yahoo. Mengingat perilaku masyarakat kini yang mencari informasi di internet terlebih dahulu sebelum membeli. Kelima, menggunakan virtual reality. Teknologi terbaru yang memungkinkan untuk berinteraksi dengan objek imajinasi dengan menggunakan komputer yang akan membawa ke dalam suasana 3-Dimensi yang seolah nyata. Lalu pada umumnya perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi. Dengan kata lain, perusahaan mendapatkan keuntungan tergantung pada keberhasilan pertumbuhan penjualan. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik adalah kunci yang harus dimiliki setiap perusahaan agar dapat

mendorong peningkatan pertumbuhan penjualan. Dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan, dimana keuntungan tersebut merupakan ukuran keberhasilan suatu perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan.

Selain itu meskipun Perputaran Kas tidak memiliki pengaruh perusahaan tetap perlu memperhatikan agar untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan berputar dengan baik karena semakin banyak perputaran kas dalam suatu periode maka semakin baik. Lalu Perputaran Total Aset juga perlu diperhatikan oleh perusahaan karena Perputaran Total Aset yang tinggi biasanya menunjukkan manajemen yang baik, sebaliknya rasio yang rendah harus membuat manajemen mengevaluasi strategi, pemasarannya, dan pengeluaran modalnya. Dan Ukuran Perusahaan, perusahaan yang memiliki ukuran perusahaan lebih besar memiliki dorongan yang kuat untuk menghasilkan tingkat profitabilitas yang tinggi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang lebih kecil maka hal ini juga dapat dipertimbangkan meskipun tidak terdapat pengaruh terhadap *Return On Assets*.

2. Bagi Investor, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi investor. Sebelum memutuskan untuk berinvestasi pada suatu perusahaan, investor hendaknya memperhatikan tingkat Pertumbuhan Penjualan, karena dengan meningkatkan Pertumbuhan Penjualan, perusahaan mendapatkan profitabilitas yang baik sehingga menguntungkan bagi investor dalam berinvestasi di perusahaan tersebut. Dengan hal tersebut investor dapat mengetahui kondisi perusahaan yang sebenarnya dan memperoleh keuntungan maksimal dalam berinvestasi. Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi investor sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan dalam berinvestasi.
3. Bagi pemerintah, bisnis apapun jenisnya semua butuh kepastian. Industri properti juga butuh kepastian. Salah satu kuncinya ada di Pemerintah saat ini, bagaimana kemudian mampu menciptakan iklim bisnis yang kondusif. Tidak mengombang-ambing pasar dalam ketidakpastian. Kendati

penjualan beberapa pengembang yang menasar segmen pasar menengah ke bawah justru anjlok prospek bisnis properti masih ada peluang, yakni kebutuhan hunian yang belum terpenuhi setiap tahun secara maksimal. Kepastian percepatan infrastruktur, dan kepastian menerapkan regulasi baru seperti pengenaan perpajakan (PPN, PBB, NJOP, dan PPnBM) yang dapat menarik minat investor sehingga aksi ekspansinya terakomodasi. Jika pemerintah mampu menjadikan dua faktor utama tersebut di atas yakni infrastruktur dan kepastian regulasi, maka bisnis properti Indonesia akan lebih maju dan kebutuhan perumahan bagi masyarakat terakomodasi

