

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, beberapa kesimpulan utama yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. *Net Profit Margin* (NPM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Ukuran Perusahaan. Semakin tinggi keuntungan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan, maka semakin besar pula ukuran perusahaan. Perusahaan seperti PT Kalbe Farma Tbk, PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk menunjukkan konsistensi dalam menjaga margin keuntungan yang baik, sehingga mendorong peningkatan skala usaha secara berkelanjutan. Tentunya dengan strategi yang baik seperti, menjaga keuntungan lewat efisiensi biaya, pengembangan produk, dan ekspansi pasar.
2. *Return On Assets* (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Ukuran Perusahaan. Perusahaan yang pintar menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba cenderung berkembang lebih pesat. Misalnya, Kimia Farma melakukan digitalisasi layanan dan perbaikan manajemen aset sebagai bagian dari strategi efisiensi untuk mendorong pertumbuhan.
3. *Total Asset Turnover* (TATO) juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Ukuran Perusahaan. Perusahaan yang mampu mengelola dan memutar asetnya secara efektif untuk menghasilkan penjualan akan lebih mudah berkembang dan memperbesar skala operasinya. Efektivitas dalam memanfaatkan aset untuk mendorong penjualan terbukti menjadi faktor penting bagi ekspansi bisnis. Sebagai contoh, PT Darya-Varia Laboratoria Tbk (DVLA) mampu

meningkatkan frekuensi perputaran aset melalui diversifikasi produk farmasi dan kosmetik yang tepat sasaran. Perusahaan ini meningkatkan perputaran aset melalui diversifikasi produk kesehatan dan optimalisasi jalur distribusi, termasuk e-commerce dan kemitraan dengan rumah sakit serta toko obat.

4. Secara simultan, *Net Profit Margin*, *Return on Assets*, dan *Total Asset Turnover* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Ukuran Perusahaan. Hasil analisis menunjukkan bahwa kombinasi dari ketiganya mampu menjelaskan lebih dari 99% variasi dalam ukuran perusahaan. Ini berarti profitabilitas dan efisiensi penggunaan aset benar-benar memainkan peran besar dalam pertumbuhan perusahaan, terutama di sektor *Healthcare* yang menjadi fokus penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan temuan penelitian ini, beberapa saran yang dapat diberikan untuk pihak manajemen perusahaan, khususnya di sektor *Healthcare*, antara lain:

1. Menjaga margin keuntungan lewat efisiensi dan inovasi dimana Perusahaan perlu terus menjaga keuntungan bersihnya tetap tinggi, salah satunya dengan menekan biaya yang tidak perlu dan meningkatkan pendapatan. Sido Muncul mengoptimalkan proses produksi dengan teknologi modern dan otomatisasi, sehingga menekan biaya tenaga kerja dan logistik. Kemudian, Kimia Farma melakukan Diversifikasi produk dengan mengembangkan produk OTC (*Over The Counter*), produk herbal, dan makanan kesehatan yang memiliki margin tinggi. Perusahaan-perusahaan ini juga melakukan Optimalisasi distribusi dengan bekerja sama dengan distributor nasional dan memanfaatkan kanal

digital untuk menekan biaya distribusi. Sebaliknya, perusahaan seperti Indofarma dan Kimia Farma yang memiliki margin lebih rendah cenderung menghadapi masalah struktur biaya tetap tinggi ini disebabkan seperti ketergantungan pada tender pemerintah, dan stagnasi inovasi produk. Jadi, perusahaan sebaiknya belajar dari strategi yang berhasil, menyesuaikan dengan budaya Perusahaan dan menerapkannya secara konsisten.

2. Gunakan aset secara lebih bijak dan produktif, Perusahaan harus rutin mengevaluasi apakah aset-aset yang dimiliki benar-benar digunakan dengan baik atau justru terbengkalai. Aset yang tidak produktif sebaiknya dialihkan atau dijual, dan investasi baru harus difokuskan pada hal-hal yang benar-benar menunjang bisnis, seperti teknologi, sistem distribusi, atau fasilitas pelayanan. Kalbe Farma, misalnya, berhasil memaksimalkan asetnya dengan berinvestasi di pabrik modern dan riset. Hermina Hospitals, yang memaksimalkan pemanfaatan fasilitas layanan kesehatan dengan sistem informasi rumah sakit terintegrasi. Perusahaan lain bisa meniru strategi ini agar tidak hanya memiliki aset besar, tetapi juga aset yang benar-benar menghasilkan.
3. Tingkatkan perputaran aset lewat penjualan yang efektif agar aset yang dimiliki bisa lebih cepat menghasilkan pendapatan, perusahaan perlu mengelola penjualannya dengan lebih baik. Strateginya bisa dengan memperkuat pemasaran digital, mempercepat rotasi persediaan (stok), serta memperbaiki sistem piutang agar uang dari pelanggan cepat masuk. Misalnya, Soho Global Health fokus pada perluasan pasar ekspor dan peningkatan jaringan distribusi, sehingga dapat menghasilkan penjualan lebih besar dengan

aset tetap yang relatif sama. Perusahaan seperti SRAJ (Sejahteraraya Anugrahjaya) dan CARE (Metro Healthcare) menggunakan sistem manajemen inventory real-time, untuk mengurangi barang menumpuk dan mempercepat perputaran stok. Mengurangi piutang usaha dan mempercepat perputaran kas juga dapat meningkatkan rasio TATO, karena mempercepat siklus operasional.

4. Karena NPM, ROA, dan TATO terbukti memiliki pengaruh besar terhadap pertumbuhan ukuran perusahaan, maka perusahaan perlu menjadikan ketiga indikator ini sebagai komponen utama dalam perencanaan jangka panjang. Hal ini dapat dilakukan melalui sistem pelaporan manajemen yang real-time, penyusunan KPI berdasarkan indikator keuangan tersebut, serta pelatihan SDM untuk memahami bagaimana setiap keputusan operasional berdampak pada profitabilitas dan efisiensi..
5. Dengan menunjukkan kinerja keuangan yang sehat dan efisien, perusahaan akan lebih mudah menarik minat investor. Oleh karena itu, perusahaan juga perlu menjaga transparansi pelaporan keuangan dan komunikasi yang baik dengan para pemangku kepentingan.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu disadari:

1. Keterbatasan Variabel

Dalam penelitian ini, peneliti hanya menggunakan tiga variabel utama, yaitu Net Profit Margin (NPM), Return on Assets (ROA), dan Total Asset Turnover (TATO) untuk melihat pengaruhnya terhadap ukuran perusahaan. Padahal, dalam dunia nyata, ukuran perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh tiga hal tersebut saja.

Banyak faktor lain yang juga bisa berpengaruh, seperti struktur modal, pertumbuhan penjualan, kondisi pasar, atau bahkan faktor eksternal seperti situasi ekonomi secara umum. Karena keterbatasan waktu dan data, penelitian ini belum bisa mencakup semua faktor tersebut. Maka dari itu, untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap, penelitian di masa mendatang disarankan menambahkan variabel-variabel lain yang juga relevan dengan perkembangan dan pertumbuhan perusahaan.

2. Keterbatasan Waktu

Penelitian ini hanya mencakup periode tahun 2021–2023. Dengan ruang lingkup waktu yang terbatas, hasil temuan belum tentu mencerminkan tren atau dinamika jangka panjang yang mungkin terjadi di luar periode tersebut.

3. Keterbatasan Biaya

Keterbatasan biaya menjadi salah satu tantangan dalam pelaksanaan penelitian ini. Dengan sumber dana yang terbatas, peneliti harus menyesuaikan ruang lingkup penelitian agar tetap efisien dan tetap bisa menghasilkan data yang relevan. Oleh karena itu, seluruh proses pengumpulan dan pengolahan data dilakukan secara mandiri menggunakan sumber-sumber terbuka dan gratis, seperti laporan keuangan yang tersedia di situs resmi BEI. Di masa mendatang, dengan dukungan dana yang lebih memadai, cakupan dan kedalaman analisis dapat diperluas untuk mendapatkan hasil yang lebih komprehensif.