

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah penulis sampaikan pada BAB sebelumnya dengan permasalahan yang diamati, maka sebagai penutup dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan kinerja dengan menggunakan *current ratio*, *cash ratio*, *debt asset to ratio*, *total asset turnover*, *net profit margin*, *return on asset* dapat disimpulkan bahwa secara umum kinerja keuangan di Koperasi Swadharma PT. Bank BNI KC Serang selama 2017 sampai dengan 2019 relatif sudah baik atau stabil. Hal ini ditunjukkan oleh nilai positif dari masing- masing ketiga rasio yang diinterpretasikan sebagai keberhasilan pengurus untuk menjaga kinerja keuangan Koperasi. Untuk Rasio Profitabilitas berada pada keadaan yang kurang baik karena mengalami penurunan dari tahun ke tahun.
2. Manfaat Perkembangan Laporan Keuangan Koperasi Swadharma Bank BNI KC Serang ialah perusahaan dapat membandingkan kondisi keuangan dari tahun ke tahun, mengevaluasi kondisi suatu perusahaan dari prespektif keuangan, lebih mudah membandingkan perusahaan dengan perusahaan lain, dan lebih mudah dalam melakukan prediksi di masa yang akan datang.

B. Saran

Pada dasarnya pelaksanaan perhitungan Laporan Keuangan Koperasi Swadharma PT. Bank BNI KC Serang sudah dilaksanakan dengan baik. Beberapa saran yang dapat penulis sampaikan berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan antara lain:

1. Sebaiknya melakukan Analisa laporan keuangan secara menerus, untuk mengetahui kemampuan Koperasi dalam menghasilkan laba yang diperoleh setiap tahunnya.
2. Memberikan laporan keuangan yang lebih terperinci agar mudah dipahami dan dimengerti oleh Ketua, pengawas dan anggota Koperasi.
3. Pengurus keuangan hendaknya menjaga kinerja positif dari aspek fundamental Koperasi. Dari pertumbuhan fundamental perusahaan tersebut diharapkan akan menambah nilai pertumbuhan Koperasi yang semakin besar dari tahun ke tahun.
4. Perusahaan dapat melakukan evaluasi secara berkala untuk mengetahui kinerja dan pencapaian pada periode tertentu apakah sudah sesuai dengan yang direncanakan atau belum. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan efektivitas kinerja divisi penjualan agar mencapai target yang telah ditetapkan hingga perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal.