

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Strategi ekspansi yang dilakukan oleh PT. Matahari Putra Prima Tbk. adalah ekspansi finansial karena perseroan menambah aktiva tetap, dalam hal ini MPPA menambah gerai setiap tahunnya. Pada tahun 2015, MPPA membuka 33 gerai baru disertai peluncuran tiga format baru yakni Foodmart Primo, SmartClub, dan FMX. Pada tahun 2016, perusahaan membuka 27 gerai baru dan 16 gerai baru pada tahun 2017. Sehingga di akhir tahun 2017, perusahaan memiliki 259 gerai yang terbagi atas 2 segmen yaitu segmen *retail* (Hypermart, Foodmart, dan Boston) serta segmen *wholesale* (FMX dan Smartclub). Strategi ini tidak dapat meningkatkan penjualan bersih perusahaan secara keseluruhan. Penjualan bersih dari segmen *retail* mengalami penurunan sebesar 2% dari tahun 2015 hingga 2016 dan mengalami penurunan secara signifikan pada tahun 2017 yaitu sebesar Rp 1,2 Trilyun. Penjualan bersih dari segmen *wholesale* mengalami penurunan pada tahun 2016 dan peningkatan pada tahun 2017, namun penurunan dan peningkatan tersebut tidak signifikan karena penjualan perusahaan masih didominasi oleh penjualan dari segmen retail. Walaupun strategi ekspansi perusahaan tidak berhasil mencapai tujuannya dan cenderung *over-expansion*, perusahaan juga sudah mulai beralih dan berinvestasi pada perusahaan PT Global E-commerce Indonesia, perusahaan yang membawahi mataharimall.com.
2. Perkembangan kinerja keuangan perusahaan dilihat dari neraca perusahaan menunjukkan *trend* yang kurang baik karena terjadi penurunan asset dalam neraca perusahaan. Porsi asset yang berkurang adalah jumlah asset lancar yang merosot sebesar 15% dari tahun 2015-2017. Selain itu, porsi persediaan perusahaan turun pada tahun terakhir dimana hal ini mengindikasikan penjualan perusahaan yang kurang baik. Namun, perusahaan mulai melakukan investasi jangka panjang di luar MPPA, yaitu di PT Global E-commerce Indonesia,

pengelola mataharimall.com. Jumlah utang perusahaan juga meningkat jika dibandingkan dengan tahun pertama penelitian, yaitu dari Rp 3,52 Trilyun menjadi Rp 4,25 Trilyun, karena perusahaan cenderung membiayai kegiatan operasional maupun investasinya dengan utang jangka pendek. Utang jangka pendek perusahaan juga melambung tinggi pada tahun 2017 karena adanya reklasifikasi utang jangka panjang yang telah jatuh tempo. Ekuitas perusahaan juga mengalami penurunan baik secara porsi maupun secara jumlah karena perusahaan mengalami kerugian fiskal yang masif sebesar Rp 1,2 Trilyun pada tahun 2017.

Perkembangan kinerja keuangan perusahaan dilihat dari laba-rugi perusahaan menunjukkan *trend* yang kurang baik karena penjualan perusahaan yang semakin tahun semakin kecil, namun beban; beban pokok penjualan maupun beban lainnya; tetap besar bahkan sedikit meningkat pada tahun 2017. Perkembangan kinerja keuangan perusahaan dikatakan memburuk karena perusahaan perlu melakukan *stock clearance* untuk menjual inventornya. Selain itu, penjualan bersih perusahaan secara rupiah masih berkurang cukup signifikan pada tahun 2017. Laba-rugi perusahaan juga memiliki *trend* yang semakin buruk dari tahun ke tahun. Penurunan laba paling signifikan terjadi pada tahun 2017 dimana perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp 1,2 Trilyun.

3. Secara keseluruhan, kinerja keuangan perusahaan tidak berjalan dengan baik. Likuiditas perusahaan juga buruk, ditambah dengan *trend* yang semakin memburuk setiap tahunnya. Aktivitas perusahaan (*receivables, inventory, investment*) juga kurang efektif dan efisien serya mengalami perlemahan setiap tahunnya. Kondisi keuangan perusahaan juga semakin *insolvable* dari tahun ke tahun dan kemampuan perusahaan dalam membayar utang-utangnya semakin memburuk. Profitabilitas perusahaan juga turun, terlebih pada tahun terakhir dimana perusahaan mengalami kerugian fiskal yang cukup besar.
4. Kegiatan operasi perusahaan secara keseluruhan tidak berjalan dengan baik, karena pada tahun terakhir penelitian, perusahaan tidak menghasilkan kas dari kegiatan operasinya. Perusahaan juga melakukan perampangan organisasi dengan mem-PHK karyawannya sehingga biaya perusahaan semakin besar.

Walaupun perusahaan terus memperlihatkan pertumbuhannya, kegiatan investasi dan kegiatan operasi perusahaan dibiayai oleh utang melalui pinjaman kepada bank.

5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan :

1. Perusahaan sebaiknya memberhentikan dahulu strategi ekspansi yang dilakukannya setiap tahun, karena strategi tersebut tidak berdampak baik pada penjualan maupun profitabilitas perusahaan.
2. Perusahaan perlu lebih fokus memperhatikan pos beban (beban pokok, beban penjualan, maupun beban lainnya) karena porsinya yang semakin besar setiap tahunnya. Jika ada gerai yang tidak menguntungkan dan perusahaan bisa menutupnya, lebih baik ditutup untuk mengurangi biaya / beban operasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto. 2008. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: Penerbit GPFE
- Ernawati, 2017. *Perlambatan Pertumbuhan Retail FMCG Indonesia*, s.l.: The Nielsen Company Confidential and Proprietary
- Fahmi, Irham. 2012. “Analisis Kinerja Keuangan”, Bandung: Alfabeta
- Fraser, Lyn M. dan Aileen Ormiston. 2007. *Understanding Financial Statements* 8th Edition. New Jersey : Pearson Education
- Gibson, Charles H. 2011. *Financial Statement Analysis* 12th edition. Canada: South-Western.
- Horne, James C. Van dan John M Wachowicz Jr. 2012. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan* (Edisi 13). Jakarta : Salemba Empat
- Kasmir, 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Jakarta Rajawali Pers.
- Keown, Arthur J. Dkk. 2005. *Financial Management, Principles and Applications*. Tenth Edition. New Jersey : Pearson Education
- Munawir, Drs. S., 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi 4. Yogyakarta : Liberty
- Pongiannan, K. and Chinnasamy, 2014. Do Advertisements for Fast Moving Consumer Goods Create Response Among the Consumers? – An Analytical Assesment with Reference to India, *International Journal of Innovation, Management and Technology*. 5 (4) : 249-254
- Sekaran, Uma dan Roger Bougie. (2010). Edisi 5, *Research Method For Business: A Skill Building Approach*. John Wiley @ Sons, New York.
- <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3150152/nielsen-gaji-kelas-menengah-bawah-turun-konsumsi-berkurang> dipetik pada 04/29 20:15, 2019 dari Liputan 6
- <http://www.rmolsumsel.com/read/2017/11/02/81605/Riset-Nielsen:-Pasar-FMCG-Indonesia-2017-Hanya-2,7-Persen-> dipetik pada 05/01 10:11, 2019 dari RMOLSumSel

<http://mppa.co.id/misc/AR/AR-2015.pdf> dipetik pada 01/30 19:26, 2019
dari *Investor Relation* MPPA

<http://mppa.co.id/misc/AR/AR-2016.pdf> dipetik pada 01/30 19:26, 2019
dari *Investor Relation* MPPA

<http://mppa.co.id/misc/AR/AR2017-MPPA.pdf> dipetik pada 01/30 19:26,
2019 dari *Investor Relation* MPPA

<http://mppa.co.id/misc/QR/Q4-2015-Financial-Report.pdf> dipetik pada
01/30 19:26, 2019 dari *Investor Relation* MPPA

<http://mppa.co.id/misc/QR/FY-2016.pdf> dipetik pada 01/30 19:26, 2019
dari *Investor Relation* MPPA

<http://mppa.co.id/misc/QR/FY-2017.pdf> dipetik pada 01/30 19:26, 2019
dari *Investor Relation* MPPA