

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Pada Tingkat Perkembangan usaha dapat dilihat dengan mengukur keuntungan presentase dari penjualan. Sehingga dapat diketahui bahwa usaha tersebut mengalami kerugian atau pada proses penjualan tersebut mengalami fluktuasi yang dapat menyebabkan usaha tersebut tidak dapat berkembang dengan baik, menggunakan presentase keuntungan dari usaha tersebut. Dengan begitu usaha yang dijalankan dapat dilihat sudah sejauh mana keuntungan dan kerugian yang didapat oleh suatu usaha tersebut. Dan dapat dianalisis apakah penjualan tersebut berkembang atau tidak, atau usaha tersebut bisa saja tidak dapat mempertahankan keuntungan usahanya.

2. Perhitungan biaya menurut catatan perusahaan membuktikan bahwa Pada biaya dinggotaproject.vip pada bulan Mei dan juli meningkat hal ini yang disebabkan oleh presentase keuntungan yang telah dianalisis mengalami fluktuasi pada penjualan tersebut dikarenakan pada tingkat biaya yang begitu besar di keluarkan oleh usaha tersebut, sedangkan pengeluaran biaya dari Level Up Bistro yang dimana pada pengeluaran biaya tersebut membuktikan bahwa biaya yang dikeluarkan dari bulan ke bulan meningkat namun pada bulan juni sampai dengan September keuntungan yang di dapatkan juga meningkat serta tingkat biaya yang dikeluarkan oleh usaha tersebut dapat diminimalisir kerugian yang didapat pada bulan April dan mei pada penjualan di level Up Bistro.

3. Hasil analisis laba usaha yang didapat dari presentase keuntungan maupun berdasarkan dari laporan penjualan tersebut memberikan kesimpulan bahwa pada Dinggotaproject.vip pendapatan yang didapat terus naik, namun keuntungan yang didapat tidak berkembang dikarenakan mengalami fluktuasi yang disebabkan oleh pengeluaran pada biaya penjualan tersebut. Berbanding dengan Laba yang didapat oleh usaha Level Up Bistro yang dimana pada bulan pertama dan kedua mengalami kerugian namun pada bulan-bulan selanjutnya mengalami kenaikan pendapatan dan keuntungan serta dapat meminimalisir kerugian yang didapat pada penjualan sebelumnya. Masalah menurunnya laba usaha adalah masalah yang sering terjadi hampir pada setiap perusahaan. Perusahaan yang tidak mampu menghasilkan profit yang baik akan memberikan dampak saat ini ataupun dimasa yang akan datang atas keberlangsungan usaha tersebut.

5.2 Saran

1. Dalam perkembangan tingkat usaha sebaiknya lebih di fokuskan lagi pada penjualan dengan mengembangkan inovasi, Contohnya pada penjualan menggunakan Market Place, dan Penggunaan melalui Website dengan begitu usaha tersebut dapat meningkatkan omset penjualan serta pengunjung dan para konsumen untuk mendapatkan apa yang konsumen inginkan, dan penjualan usaha tersebut dapat berkembang dan tidak mengalami fluktuasi serta dapat meminimalisir kerugian yang di dapat oleh usaha tersebut. Serta usaha tersebut mampu bersaing dan akan mampu hidup berkembang dimasa pandemic Covid-19 ini. dikarenakan pada dasarnya sistem penjualan online

lebih akurat untuk menargetkan pasar yang dituju serta penjualan menggunakan media social mempunyai segudang macam manfaat terutama untuk sektor bisnis demi mendapatkan keuntungan perusahaan.

2. Sebaiknya biaya penjualan haruslah seimbang agar laba bersih yang diperoleh lebih besar dari bulan-bulan sebelumnya selama masa Pandemi Covid-19 ini. Sehingga kedepannya dapat diketahui kekuatan serta kelemahan dari sistem penjualan dan strategi kegiatan penjualan tersebut. Sehingga perusahaan tersebut tidak dapat memangkas karyawan yang dipekerjakan serta memangkas biaya sewa dan karyawan. Dengan cara menekan biaya-biaya yang tidak terlalu penting atau yang tidak diperlukan, sehingga pendapatan bersih tidak mengalami fluktuasi, dan Meminimalisir Kerugian. begitupun dapat dilihat dari faktor biaya yang dikeluarkan dapat dianalisis proses keuntungan laba bersih suatu Usaha dengan begitupun perusahaan tidak akan takut lagi ketika terjadi perihal seperti ini kedepannya.
3. Sebaiknya Pada laba usaha Lebih di tekan pengeluaran usaha sehingga keuntungan laba bersih yang akan didapat sesuai dengan target usaha tersebut. Dan lebih diperhatikan terkait konsep pengiklanan seperti pengiklanan dengan melakukan konsep potongan harga, kemudian di paparkan melalui media social, dikarenakan selama masa pandemi Covid-19 ini mengalami turunnya tingkat pendapatan secara bersamaan, dengan salah satu strategi itu dapat meminimalisir kerugian perusahaan tersebut. Serta Dengan adanya layanan berupa penjualan online melalui media social maupun media lainnya seperti pada market place dan website yang dapat

dimanfaatkan secara terus-menerus demi kelangsungan hidup perusahaan tersebut, dan dengan cepat dapat dinikmati oleh pelanggan maupun perusahaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Ade, Wahyudi. 2017. *Jumlah Pengguna Smartphone di Indonesia*. Emarketer, <https://databoks.katadata.co.id/datablog/2017/01/24/indonesia-raksasateknologi-digital-asia>. Diakses pada tanggal 14 Oktober 2020.
- Adhi Prasetio. 2012. *Buku Pintar Pemrograman Web*. Jakarta Selatan: Mediakita.
- Annisa. 2017. *Pengaruh Return On Asset, Leverage, Ukuran Perusahaan dan Koneksi Politik terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2012-2015.)* JOM Fekon, Vol. 4 No.1. Universitas Riau.
- Arfan Ikhsan. & I.B. Teddy, Prianthara. 2009. *Akuntansi Untuk Manajer*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Basu Swastha Dharmmesta. 2014. *Manajemen Pemasaran*. BPF: Yogyakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Data pengguna internet. Diakses pada tanggal 23 September 2020 dari <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2015>
- Danang, Sunyoto. 2013. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Refika Aditama Anggota Ikapi.

- Dr. Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Fahmi, Irham. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Hanafi, Mamduh M. 2015. *Manajemen Keuangan*. Cetakan Kedelapan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Hery. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1. Yogyakarta: Center For Academic Publishing Services.
- Jogiyanto, H.M. 2005. *Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. ANDI. Yogyakarta
- Priambada, Swasta 2015. *Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah, dalam Jurnal Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia*.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2014. *Principles of Marketin*, 12th Edition, Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran Jakarta: Erlangga.
- Kuswiratmo, Aji, Bonifasius. 2016. *Memulai Usaha Itu gampang!/: Langkah-langkah hukum mendirikan badan usaha hingga mengelolannya*. Jakarta: Visimedia.
- Kuswiratmo, Aji, Bonifasius. 2016. *Memulai Usaha Itu gampang!/: Langkahlangkah hukum mendirikan badan usaha hingga mengelolannya*. Jakarta:Visimedia
- Maulana, R. 2018. *Tren Perilaku Konsumen Belanja Online Indonesia*. Tahun. 2018.

- McKinsey Global Institute. 2012. *The Archipelago Economy: Unleashing Indonesia's Potential*. Tersedia di https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Featured%20Insights/Asia%20Pacific/The%20archipelago%20economy/MGI_Unleashing_Indonesia_potential_Full_report.aspx. Diakses pada tanggal 2 September 2020.
- Moekijat. 2012. *Manajemen Tenaga Kerja dan Hubungan Kerja, Edisi Revisi*, CV. Pioner Jaya, Bandung.
- Moleong, Lexy. J. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, cetakan ke-36*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Priambada, Swasta. 2015. *Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah, dalam Jurnal Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia*.
- Rahmawati. 2017. *Pengaruh Audit Operasional, Pengendalian Internal, Good Clinical Governance, Etika Bisnis Lembaga Rumah Sakit Terhadap Efektivitas Pelayanan Kesehatan Pasien BPJS di Rumah Sakit (Studi Empiris Pada Rumah Sakit di Tulungagung)*, Skripsi, dipublikasikan, Yogyakarta, UMY). Skripsi. Dipublikasikan. Yogyakarta. UMY.
- Sandag., Tinangon., Walandouw. 2014 *Analisis Biaya Kualitas dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan pada CV Ake Abadi Manado*. Jurnal EMBA (2), hal. 1327-1337

Subramanyam dan John Wild. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : CV. Alfabeta.

Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : CV. Alfabeta.

Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Zaenudin, A. 2017. *Profil Konsumen Belanja Online di Indonesia*. Retrieved from <https://tirto.id/profil-konsumen-belanja-online-di-indonesia-cuEG>. Diakses pada tanggal 2 September 2020.