

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data sekunder dan data primer berupa kuesioner yang mengacu pada pokok masalah dan tujuan penelitian, maka dapat dirumuskan kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Kinerja keuangan PT. BlueBird setelah kerjasama dengan PT. Karya Anak Bangsa dalam fitur layanan Go-BlueBird belum mampu membuat performa kinerja keuangan PT. BlueBird naik secara signifikan. Dari penyajian laporan keuangan tahun 2016 – 2019 penurunan dalam segi aset lancar sebesar Rp 513.648 dan kenaikan sebesar Rp 667.290. Penurunan terjadi dari segi liabilitas jangka pendek sebesar Rp 545.600 dan naik sebesar Rp 370.703 (Dalam jutaan rupiah). Jika dianalisis dari rasio likuiditas PT. BlueBird masih mampu untuk membiayai kewajiban dalam setiap tahun. Penurunan terjadi dari segi total liabilitas sebesar Rp 1.578.115 dan naik sebesar Rp 501.369 (Dalam jutaan rupiah). Penurunan terjadi dari segi total aset sebesar Rp 1.540.805 dan naik sebesar Rp 337.560 (Dalam jutaan rupiah). Jika dianalisis dari rasio *leverage* PT. BlueBird masih mampu untuk mengurangi utangnya. Penurunan terjadi dari segi pendapatan sebesar Rp 5.720.617 dan naik sebesar Rp 5.360.566 (Dalam jutaan rupiah). Penurunan terjadi dari segi total aset sebesar Rp 1.540.193 dan naik sebesar Rp 337.560 (Dalam jutaan rupiah). Jika

dianalisis dari rasio aktivitas PT. BlueBird kurang mampu untuk memutarakan total asetnya. Penurunan terjadi dari segi laba bersih sebesar Rp 564.174 dan naik sebesar Rp 583.575 (Dalam jutaan rupiah). Penurunan terjadi dari segi ekuitas sebesar Rp 519.458 dan naik sebesar Rp 860.813 (Dalam jutaan rupiah). Jika dianalisis dari rasio profitabilitas PT. BlueBird berisiko, harus segera memperbaiki performa kinerja keuangan agar terhindar dari risiko *financial distress*.

2. Mengenai tingkat kepuasan pelanggan dalam fitur layanan Go-BlueBird harus segera meningkatkan inovasi-inovasi yang dapat lebih menarik pelanggan karena berdasarkan hasil penelitian responden yang berlangganan Go-BlueBird penilain tingkat kepuasan belum dapat mencapai penilaian yang sangat puas dari pelanggan Go-BlueBird, terutama dari segi harga yang relatif lebih mahal dibanding kompetitor dan promo yang sangat jarang diterapkan di Go-BlueBird.
3. Strategi yang akan diterapkan oleh PT. BlueBird dalam menghadapi kendala di masa depan akan mengubah sistem konvensional menjadi sistem *online*, hal ini membuktikan bahwa perusahaan tidak menutup diri dari perkembangan teknologi dan mengimplementasikan tahapan TOC yaitu dengan mengeksploitasi kendala-kendala yang mengikat dan mengangkat kendala dengan mengurangi keterbatasan yang dimiliki dengan berusaha *mengadobe* sistem dari *partnership* yang awalnya menjadi kompetitor terberat demi mempertahankan kelangsungan perusahaan.

5.2 Saran

1. PT. BlueBird segera memperbaiki performa kinerja keuangan terutama dalam segi pendapatan karena setelah kerjasama dengan PT. Karya Anak Bangsa dalam fitur layanan Go-BlueBird belum mengalami kenaikan yang signifikan, namun sudah berhasil mempertahankan keberadaannya di saat industri pertaksian yang sejenis mengalami *kolaps*.
2. PT. Bluebird segera meningkatkan kepuasan dalam mengadakan promo-promo yang dapat menarik minat pelanggan untuk tetap konsisten menggunakan Go-BlueBird.
3. PT. Bluebird memiliki *open minded* dalam mengidentifikasi kendala dari sisi eksternal, namun sangat lamban untuk melakukan subornasi dan sinkronasi kendala dengan maksimal.

5.3 Keterbatasan Penelitian dan Pengembangan Penelitian Selanjutnya

Laporan keuangan dalam penelitian ini hanya 4 tahun yang terbagi dari 2016-2017 belum terjadinya kerjasama antara PT. BlueBird dengan PT. Karya Anak Bangsa dalam fitur Go-BlueBird dan tahun 2018-2019 setelah adanya kerjasama fitur Go-BlueBird sehingga dalam proses analisis kinerja keuangan masih membutuhkan data keuangan selama minimal 6 tahun untuk itu peneliti selanjutnya dapat menganalisis lebih signifikan kinerja keuangan baik sebelum dan sesudah adanya kerjasama dengan menganalisis lebih banyak lagi dari penyajian data keuangan yang lebih dari empat tahun.

Dari sisi penilain tingkat kepuasan pelanggan peneliti selanjutnya dapat meneruskan meneliti dengan menambah kuesioner mengenai tingkat kepuasan pelanggan dalam penerapan *fix tarif online*.