

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Seperti yang telah penulis nyatakan di muka bahas dalam penulisan skripsi ini masih banyak mempunyai kekurangan di dalam pengetahuan maupun pembahasannya, namun demikian penulis berusaha untuk dapat menyelesaikannya hingga bagian terakhir ini.

Pada bagian akhir ini penulis mengemukakan beberapa kesimpulan yang berhasil diambil dari bab-bab sebelumnya serta sedikit saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.

1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan analisa yang telah penulis kemukakan pada bab-bab terdahulu, maka selanjutnya pada bab ini dikemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hipotesa yang terdapat pada Bab I yaitu apabila kebijaksanaan penjualan kredit perusahaan ini dilaksanakan dengan tepat dan penagihan yang lebih intensif, maka diharapkan periode penghapusan piutang/dapat lebih cepat, sehingga likuiditas piutang lebih baik dan diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas bagi perusahaan, telah teruji benar.
2. Kebijakan penjualan kredit yang dijalankan perusahaan selama ini adalah kurang baik, maknanya

belum dapat menarik pelanggan untuk membayar lebih cepat, sehingga memberikan manfaat bagi perusahaan, yakni likwiditas piutang yang baik dan peningkatan profitabilitas bagi perusahaan.

3. Selama ini banyak pelanggan yang menunda pembayaran hutangnya, sehingga saldo piutangnya dalam tiga tahun terakhir ini terus mengalami kenaikan yang cukup besar.

Perputaran piutangnya menurun dan periode pengumpulan rata-rata piutangnya semakin lambat, lebih lama dari jangka waktu kredit yang ditetapkan.

Hal ini menunjukkan tingkat likwiditas piutang yang tidak baik.

4. Karena banyaknya dana yang terikat pada piutang dan terus mengalami kenaikan, maka untuk membiayai operasinya, terpaksa perusahaan mengadakan pinjaman luar, sehingga perusahaan menanggung beban bunga yang tinggi dan menurunkan Operating Assets, sedangkan turnover dari Operating Assets juga menurun. Hal ini mengakibatkan menurunnya profitabilitas, di mana pada tahun 1979 sebesar 5,25%, kemudian pada tahun 1980 sebesar 4,36% dan pada tahun 1981 menurun menjadi 3,61%.

5. Di dalam hal penagihan, ternyata Sekel Penagihan belum bekerja secara baik, terlihat bahwa Sekel Penagihan belum mengadakan pengalokasian piutang

berdasarkan umurnya, sehingga sulit untuk mengadakan kontrol dan evaluasi secara cermat terhadap debitur.

6. Sebagai jalan keluar atau pemecahan bagi permasalahan yang dihadapi perusahaan, pemulis mengajukan kebijaksanaan baru yaitu dengan kebijaksanaan cash discount dengan syarat kredit 2/10/net 30. Maka dengan kebijaksanaan baru ini akan dapat memberikan perbaikan bagi perusahaan, yaitu :

- Perputaran piutangnya naik dari 4,1 kali menjadi 8,7 kali.
- Periode pengumpulan rata-rata lebih pendek, dari 86 hari menjadi 41 hari.
- Piutang rata-rata turun sebesar Rp. 62.935.200,-. Ini berarti likuiditas piutang menjadi lebih baik.
- Profitabilitas yang diterima perusahaan naik, dimana pada tahun 1981 profitabilitas atau Earn - ing Power sebesar 3,61%, maka dengan kebijaksanaan baru menjadi 10,98%.

2. Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan, di sini pemulis akan memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan ini, dalam mengatasi masalah yang dihadapi demi kemajuan dan perbaikan dimasa mendatang, khususnya mengo-

nal kebijakan pemjualan kredit.

1. Sebagaimana yang sudah disebutkan, dengan adanya masalah yang timbul pada piutang, di mana banyak dana yang terikat pada piutang dan likuiditas piutang yang tidak baik serta semakin menurunnya profitabilitas, maka untuk mengatasi masalah ini menurut pendapat penulis sebaiknya perusahaan mengotorkan kebijaksanaan cash discount, dengan syarat kredit 2/10/net 30. Dengan demikian dapat menarik pelanggan untuk membayar pada periode discount sehingga dapat mempercepat pengumpulan piutang dan memperbaiki likuiditas piutang serta dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.
2. Hendaknya perusahaan memperhatikan pemilihan calon pembeli yang akan membeli dengan kredit, pemberian kredit ini sebaiknya tidak hanya berdasarkan pada kepercayaan saja, tetapi sebaiknya juga melihat pada karakternya atau kebiasaannya juga kemampuan keuangannya, walaupun tidak sedara mendetail, misalnya dengan menakar berapa kira-kira modal yang dimiliki pembeli sudah melihat keadaan tokonya, hal ini untuk mempertimbangkan berapa kira-kira besarnya kredit yang akan diberikan.
3. Dalam hal penagihan, hendaknya Seksi Penagihan bekerja sama dengan Seksi Penjualan dan Bagian Pembukuan mengenai keadaan pelanggan serta mengadakan

pembukuan yang teratur atas perkembangan piutang dan pelanggan.

4. Piutang sebagai salah satu komponen modal kerja hendaknya selalu dikelola dengan baik, perusahaan hendaknya senantiasa memperhitungkan adanya biaya yang terikat pada piutang dan kemungkinan kerugian karena tak tertagihnya piutang dibandingkan dengan manfaat yang diterima, jangan sampai kemacetan piutang mengganggu kelancaran operasi perusahaan sehingga dapat menurunkan profitabilitas perusahaan.
5. Diharapkan untuk dapat meningkatkan profitabilitas yang tinggi perusahaan dapat lebih meningkatkan penjualannya, diikuti dengan efisiensi dari biaya produksi yang timbul dari penurunan cost price per unit sehingga total biaya menurun.
6. Untuk mengurangi kemacetan piutang dan kerugian bad debt, maka bagi pelanggan yang terlambat melunasi hutangnya setelah hari ke 30 dikenakan biaya bunga sebagai denda sebesar 2% per bulan.

