

B A B V**KESIMPULAN DAN SARAN****1. Kesimpulan**

Dari uraian bab-bab terdahulu dijelaskan, bahwa pabrik Karet Ngagel Surabaya harga jual produknya tinggi karena cost price tinggi lantaran perusahaan kurang efisien dan efektif bekerjanya, hal ini memaksa perusahaan untuk berusaha keras mempertahankan para pelanggannya.

Oleh karena makin banyaknya para pesaing yang dihadapi maka untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan, perusahaan memberikan syarat kredit yang sangat lunak sekali kepada para pelanggan. Baik para pelanggan maupun seksi Penjualan sendiri sering melanggar peraturan tentang cara penjualan produksinya yang telah ditetapkan, sehingga pada kenyataannya seluruh penjualan produknya dilakukan secara kredit atau seluruh hasil penjualan produknya pertama-tama diterima dalam bentuk piutang.

Seksi Penagihan juga belum menetapkan kebijakan penagihan dengan tegas karena selalu minta informasi dengan seksi Penjualan dalam melaksanakan tindakan penagihan. Tidak pernah mengadakan pengelompokan piutang atas dasar umur, sehingga sulit untuk mengadakan kontrol terhadap aktivitas seksi Penagihan dan berarti kurangnya penilaian

tingkat likuiditas piutang.

Pengelolaan piutang pada perusahaan ini adalah sangat sederhana sekali apabila dibandingkan pengelolaan piutang dari manajemen piutang yang selayaknya.

Hal-hal tersebut mengakibatkan saldo-saldo piutang perusahaan selama 4 tahun terakhir yakni dari tahun 1976 sampai dengan tahun 1979 meningkat terus, terutama pada tahun 1979 peningkatannya sangat menyolok. Perputaran piutang dari tahun ke tahun makin kecil sehingga periode pengumpulan rata-rata juga menjadi lebih lambat.

Volume penjualan meningkat sekali, tetapi justru laba yang diterima perusahaan menurun pada tahun 1979.

Apabila perusahaan tidak lekas mengatasi hal-hal tersebut, maka akan mengganggu kelancaran usaha dan bahkan akan memperkecil profit, sehingga membahayakan kelangsungan perusahaan.

Bagi perusahaan ini akan lebih baik jika menetapkan :

- Kebijakan jangka waktu kredit tertentu, dan
- Kebijakan cash discount.

Pada perusahaan ini sudah melakukan kebijakan jangka waktu kredit, tetapi berapa panjangnya jangka waktu kredit tersebut belum ditetapkan secara tegas, begitu pula kebijakan penagihannya.

Bila ditinjau dari bab analisa di muka, dengan kubi-

jakan cash discount 3 % tersebut (dari ide penulis), akan menguntungkan perusahaan, oleh karena opportunity saving yang timbul dari percepatan penagihan lebih besar daripada opportunity cost dari discount 3 % tersebut. Juga dengan digalakkannya kebijakan penagihan akan menguntungkan perusahaan, karena penghematan atas penurunan piutang + penurunan kerugian bad debt bisa menutup kenaikan biaya penagihan.

Sebagai akibatnya maka dana yang terikat di dalam piutang dapat dikendalikan dan periode pengumpulan rata-rata dapat menjadi lebih pendek, karenanya opportunity cost juga menjadi lebih kecil sehingga profitabilitas perusahaan diharapkan juga meningkat.

Pada bab analisa juga terlihat bahwa keadaan likuiditas piutang perusahaan pada triwulan terakhir tahun 1979 makin tidak baik/menurun. Berarti seksi Penagihan makin tidak baik dalam melaksanakan tugasnya dan makin tidak efektif bekerjanya.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penulis ingin memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan yang bersangkutan agar dapat bertambah baik dan dapat memperbaiki kedudukannya dalam persaingan, sehingga sasaran perusahaan dapat dicapai.

2. Saran

1. Mengingat jumlah piutang yang besar pada perusahaan ini dan merupakan suatu komponen modal kerja yang sangat penting, maka untuk menghindari masalah masalah yang timbul, perusahaan perlu menetapkan suatu kebijakan kredit penjualan dan penagihan yang tegas.

Kebijakan-kebijakan ini sangat berguna karena dapat memperbaiki keadaan piutang perusahaan sehingga diharapkan dana yang terikat di dalam piutang dapat dikendalikan serta periode pengumpulan rata-rata menjadi lebih pendek.

Dengan demikian tidak akan mengganggu kelancaran usaha dan profitabilitas perusahaan diharapkan akan meningkat, juga akan memperbaiki kelangsungan perusahaan.

2. Perusahaan sebaiknya menetapkan jangka waktu kredit dengan tepat, sehingga akan sangat berguna bagi seksi Penagihan di dalam melaksanakan penagihannya dan akan dapat bekerja lebih efektif, karena dapat mengetahui piutang-piutang yang akan jatuh tempo dan yang telah jatuh tempo. Juga berguna bagi petugas pengelola piutang untuk menilai tingkat likuiditas piutang perusahaan.

3. Perusahaan sebaiknya bekerja lebih efisien dan efektif agar cost price bisa diperkecil, sehingga harga jual produk perusahaan tidak terlalu tinggi, dan selanjutnya akan bisa memperkecil masalah persaingan harga.

