BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penjabaran dan pembahasan penelitian yang dilakukan penulis pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Kebijakan manajemen piutang dagang Apotek “X” selama tahun 2004-2007 tidak pernah berubah, yaitu sebagai berikut :
 - a. Kredit yang diberikan kepada pelanggan semata-mata berdasarkan atas kepercayaan pemilik apotek kepada pelanggan, pelanggan di sini merupakan pelanggan yang melakukan pembelian dalam jumlah besar, yaitu kepada apotek-apotek lainnya yang berada di pinggiran Kota Ciamis. Bagi pelanggan lama, pemilik apotek akan melihat *credit history* dari pelanggan tersebut, sedangkan untuk pelanggan baru biasanya pemilik apotek melakukan pencatatan mengenai alamat pelanggan serta nomor teleponnya.
 - b. Saat ini batas kredit yang diberikan berdasarkan atas *credit history* untuk pelanggan lama sedangkan untuk pelanggan baru diharuskan untuk membayar uang muka sebesar 30% dari pembelian. Apabila ternyata pelanggan baru tersebut dapat dipercaya dalam jangka waktu selama 2 bulan atau 10 kali pengambilan dan tidak pernah ada masalah dengan pelunasan hutangnya, maka untuk selanjutnya pelanggan baru tersebut dapat melakukan

pembelian kredit secara penuh, tanpa harus membayar uang muka terlebih dahulu.

- c. Sampai saat ini Apotek "X" tidak memiliki kebijakan mengenai potongan tunai dan periode potongan tunai. Apotek "X" hanya memiliki kebijakan berupa periode kredit selama 1 bulan (30 hari).
- d. Prosedur penagihan piutang dagang Apotek "X" dilakukan pada saat barang dikirimkan. Faktur dan juga perincian tagihan diberikan kepada pelanggan pada waktu pengiriman barang dilakukan. Apabila setelah tanggal jatuh tempo pelanggan masih belum membayar hutangnya, maka bagian keuangan akan menelepon pelanggan tersebut untuk mengingatkan dan menanyakan kapan piutang dagangnya akan dibayar. Dan apabila diperlukan, bagian keuangan akan mengirimkan lagi faktur dan perincian tagihan kepada pelanggan tersebut, bila pelanggan tersebut masih belum juga membayar hutangnya.

2. Kinerja manajemen piutang dagang selama tahun 2004-2007 :

Dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit dan penagihan Apotek "X" kurang efektif dan memburuk dari tahun ke tahun, hal ini dapat dilihat dari tingginya tingkat saldo piutang dagang serta jangka waktu pembayaran piutang dagang yang tidak sesuai dengan ketentuan. Walaupun pada tahun 2007 terjadi sedikit perbaikan dari tahun 2006, akan tetapi perbaikan yang terjadi masih sangatlah sedikit, jauh dari kondisi yang diharapkan (*credit term*).

2. Pengaruh kinerja manajemen piutang dagang yang diterapkan oleh Apotek “X” terhadap likuiditas dan profitabilitas:
 - a. Adanya kebijakan kredit yang diterapkan oleh Apotek “X” menyebabkan meningkatnya penjualan pada tahun 2004-2007.
 - b. Dan berdasarkan hasil dari hasil Evaluasi Kinerja Piutang Dagang Apotek “X”, penulis menemukan bahwa masalah yang dihadapi Apotek “X” adalah keterlambatan dalam pelunasan piutang dari para pelanggannya. Dalam kebijakan kredit Apotek “X”, para pelanggan seharusnya melunasi piutang dagangnya dalam waktu 30 hari atau 1 bulan, namun pada kenyataannya para pelanggan masih terlambat melunasi piutangnya.
 - c. Dari hasil analisis likuiditas, likuiditas Apotek “X” dapat dikatakan kurang baik, karena dari hasil perhitungan *Current Ratio* dan *Quick Ratio* diketahui bahwa hasilnya masih berada di bawah standar umum yang dapat diterima. Selain itu, selain berinvestasi pada piutang dagang, persediaan yang dimiliki juga terlalu besar. Persediaan merupakan aktiva yang relatif tidak likuid jika dibandingkan dengan aktiva lancar lainnya, dan seringkali dapat merugikan perusahaan jika terjadi likuidasi.
 - d. Sedangkan dari analisis profitabilitas diketahui bahwa margin laba bersih Apotek “X” mengalami penurunan dari tahun ke tahun yang disebabkan dari adanya peningkatan harga pokok penjualan yang lebih besar daripada peningkatan penjualan serta peningkatan pada biaya operasional perusahaan.

- e. Penjualan kredit menyebabkan banyak dana tertanam dalam bentuk piutang dagang, dan hal tersebut dapat mempengaruhi tingkat likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Kebijakan penagihan yang tidak efektif dapat mempengaruhi aliran kas masuk, yang akan berpengaruh pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan juga kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

5.2 Saran

Dari hasil penjabaran dan pembahasan penelitian yang dilakukan penulis pada bab sebelumnya, maka penulis akan mengemukakan saran-saran berikut ini:

1. Kinerja manajemen piutang dagang Apotek “X” terus menurun dari tahun ke tahun. Hal ini dapat terjadi karena kebijakan kredit yang diberikan terlalu longgar. Oleh karena itu penulis menyarankan agar Apotek “X” meninjau kembali kebijakan kreditnya, dan juga Apotek “X” perlu mengadakan monitoring terhadap pelaksanaan kebijakan tersebut.
2. Apotek “X” dapat memanfaatkan diskon dari pembelian tunai, mengevaluasi persediaannya sehingga tidak melakukan pembelian dalam jumlah yang terlalu besar untuk barang yang kurang laku, sehingga diharapkan dapat menekan atau mengurangi biaya-biaya yang terlalu besar, serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam penggunaan modal yang diinvestasikannya.

3. Untuk memperketat dan memperbaiki kebijakan kreditnya, Apotek “X” dapat membuat kebijakan dengan cara memberikan sanksi berupa denda kepada pelanggan yang membayar lebih dari jangka waktu yang ditetapkan.
4. Untuk meningkatkan rata-rata periode tagih dan juga meningkatkan penjualan, Apotek “X” dapat membuat *credit terms* yang menarik dengan membuat potongan tunai atau diskon tertentu bila pelanggan membayar lebih cepat, misalnya dengan membuat syarat kredit 3/10-n/60, artinya bila pelanggan melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari, maka pelanggan akan diberikan diskon sebesar 3%.
5. Untuk memperkecil risiko piutang tak tertagih, sebaiknya Apotek “X” membuat kebijakan bagi pelanggan lama untuk membayar uang muka terlebih dahulu.
6. Sebaiknya pemilik apotek juga melakukan monitoring terhadap persediannya, karena persediaan yang dimiliki saat ini terlalu besar sehingga dapat menurunkan tingkat likuiditasnya.

Diharapkan dengan adanya kebijakan yang lebih ketat pelanggan dapat membayar kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan, agar kegiatan operasional perusahaan tidak terhambat sehingga likuiditas dan profitabilitas Apotek “X” dapat meningkat.