

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- 1.a Kondisi penjualan yang terjadi pada *J&C Cookies* periode tahun 2005 sampai dengan tahun 2007 mengalami peningkatan. Penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2007 yaitu sebesar Rp 6.801.340.260 dan yang terendah terjadi pada tahun 2005 yaitu sebesar Rp 4.257.495.400. Penjualan tersebut terdiri atas penjualan tunai dan penjualan kredit. Prosentase penjualan tunai selalu lebih tinggi nilainya dibandingkan dengan prosentase penjualan kredit yang dilakukan *J&C Cookies*. Pada tahun 2005 dan 2006 terjadi kenaikan penjualan kredit seiring dengan kenaikan dari seluruh total penjualan yang terjadi di setiap periodenya. Akan tetapi pada tahun 2007 terjadi penurunan penjualan kredit. Hal ini dikarenakan perusahaan masih selektif dalam memberikan kredit.
- 1.b Kebijakan Penjualan Kredit *J&C Cookies* Bandung.
  - Pada *J&C Cookies* dalam menyeleksi pelanggan yang akan diberikan kredit dilakukan oleh manajer keuangan. Untuk pelanggan baru, perusahaan harus

mengetahui alamat serta nomor telepon atau *J&C Cookies* mencari informasi tentang kondisi keuangan apakah bonafit atau tidak dan bagaimana mereka melunasi hutang-hutang mereka apakah lancar atau tidak. Apabila pelanggan lama, perusahaan akan melihat riwayat dalam melunasi hutang-hutangnya yang terdahulu apakah lancar atau tidak kepada perusahaan.

- Dalam menetapkan standar kredit *J&C Cookies* memiliki beberapa ketentuan dalam mengajukan permohonan kredit. Untuk pelanggan baru, perusahaan mengharuskan melakukan pembelian secara tunai terlebih dahulu mencapai  $\pm$  sampai tiga kali pembelian. Hal ini dilakukan untuk menjalin hubungan baik antara perusahaan dengan pelanggan baru. Untuk pelanggan lama, perusahaan tidak mengharuskan melakukan minimum pembelian tunai tetapi perusahaan akan melihat dari riwayat pelanggan tersebut dalam melunasi hutang-hutangnya yang terdahulu.
- *J&C Cookies* belum menetapkan periode diskon dan diskon tunai dalam menarik pelanggan untuk melunasi hutang mereka lebih awal.
- Prosedur penyelesaian tunggakan piutang yang dilakukan oleh *J&C Cookies* Bandung yaitu melalui telepon, kunjungan langsung dan fax. Manajer keuangan memberikan informasi kepada pemilik perusahaan tentang para pelanggan yang batas pembayarannya mendekati 90 hari atau di atas 90 hari.

2. Manajemen piutang dagang *J&C Cookies* Bandung pada tahun 2005 sampai dengan tahun 2007 dapat dikatakan kurang baik. Hal ini terlihat dari tingkat perputaran piutang yang terjadi pada *J&C Cookies* terus mengalami penurunan dan tingkat rata-rata pengumpulan piutang makin lambat.

3. Keadaan likuiditas di *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 sebagai berikut :

*Current ratio* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 59.02% lalu meningkat pada tahun 2006 menjadi sebesar 88.47%, kemudian pada tahun 2007 terjadi penurunan menjadi sebesar 79.37%. Sedangkan untuk *quick ratio* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 55.47% lalu meningkat pada tahun 2006 menjadi sebesar 55.47% kemudian pada tahun 2007 terjadi penurunan menjadi sebesar 29.43%.

4. Keadaan profitabilitas di *J&C Cookies* Bandung periode tahun 2005-2007 sebagai berikut :

*Gross profit margin* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 41.86% lalu menurun pada tahun 2006 menjadi 36.46%. Akan tetapi terjadi peningkatan di tahun 2007 menjadi 40.98%. *Operating Income Ratio* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 22.61% lalu menurun pada tahun 2006 menjadi 24.18%. Akan tetapi terjadi peningkatan di tahun 2007 menjadi 24.18%. *Net Profit margin* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 14.96% lalu menurun pada tahun 2006 menjadi 14.01%. Akan tetapi terjadi peningkatan di tahun 2007 menjadi 16.80%. *Return On Investment* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 12.74%

lalu menurun pada tahun 2006 menjadi 10.43%. Akan tetapi terjadi peningkatan di tahun 2007 menjadi 12.57%. *Return on equity* yang terjadi pada tahun 2005 sebesar 25.18% lalu menurun pada tahun 2006 menjadi 2.69%. Akan tetapi terjadi peningkatan di tahun 2007 menjadi 66.53%.

5.a Manajemen piutang terhadap likuiditas *J&C Cookies*

Pada tahun 2005 sampai dengan tahun 2007 peranan manajemen piutang terhadap likuiditas *J&C Cookies* dapat dikatakan kurang baik. Untuk tahun 2005 dan 2006 tingkat rata-rata pengumpulan piutang yang cenderung melambat, meskipun di bawah standar tetapi perusahaan masih meningkatkan likuiditasnya. Untuk tahun 2007 ternyata tingkat rata-rata pengumpulan piutang sangat lambat sehingga menyebabkan menurunnya likuiditas perusahaan.

5.b Manajemen piutang terhadap profitabilitas *J&C Cookies*

Pada tahun 2006 tingkat perputaran piutang yang makin melambat menyebabkan profitabilitas perusahaan mengalami penurunan karena jumlah dana dari pelunasan piutang yang dapat digunakan kembali untuk mendukung aktivitas perusahaan makin lama diperoleh. Akan tetapi pada tahun 2007 meskipun tingkat perputaran piutang makin lambat tetapi profitabilitas makin meningkat. Hal ini disebabkan karena *J&C Cookies* sudah meningkatkan harga jual serta pada tahun 2007 terjadi peningkatan penjualan pula.

## 1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya memberikan denda kepada pelanggan yang terlambat melunasi hutangnya, meskipun pelanggan tersebut merupakan rekan dari pemilik. Hal ini diharapkan agar para pelanggan tidak terlambat dalam melunasi hutangnya.
2. *J&C Cookies* perlu memberikan batas maksimum kredit kepada setiap pelanggan. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang dapat merugikan perusahaan.
3. Kinerja manajemen piutang pada *J&C Cookies* dari tahun 2005 ke tahun 2007 terus mengalami penurunan. Hal mungkin disebabkan kebijakan kredit yang kurang efektif. Maka perusahaan perlu melakukan *monitoring* dalam pelaksanaan kebijakan kredit tersebut.
4. *J&C Cookies* perlu memperhatikan keadaan likuiditas perusahaannya, karena ini terlihat dari *current ratio* dan *quick ratio* yang masih di bawah standar. Untuk itu sebaiknya perusahaan mengurangi hutang lancar dalam memenuhi kebutuhannya dan juga mengelola piutang lebih baik lagi.
5. Dalam meningkatkan profitabilitas *J&C Cookies* dapat memberikan potongan tunai apabila pelanggan membayar lebih cepat dari yang telah ditentukan dan juga dapat untuk merangsang pelanggan dalam melakukan pembayaran piutang. Hal

tersebut diharapkan dana perusahaan yang terikat pada piutang akan semakin sedikit.

6. Sebaiknya perusahaan memiliki rekening bank tersendiri dan tidak disatukan dengan rekening pribadi sehingga perusahaan dapat mengetahui secara tepat keuangan perusahaan.