

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa mengenai pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas dan profitabilitas CV. TIRTO, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. CV. TIRTO melakukan penjualan kredit dengan proporsi yang jauh lebih besar dibanding dengan penjualan tunai, yaitu pada tahun 2003-2005, persentase penjualan kreditnya yaitu 82 % hingga 93 %. Kebijakan kredit dan kondisi piutang yang dijalankan CV. TIRTO dinilai cukup baik, hal ini dapat dilihat dari :
  - a. Kredit yang diberikan CV. TIRTO adalah berdasarkan kepercayaan perusahaan kepada pelanggan yang akan menerima kredit. CV. TIRTO hanya akan memberikan kredit kepada pelanggan yang memenuhi persyaratan, yaitu dengan melihat *Character*, *Capacity*, *Colateral*, dan *Condition*.
  - b. *Credit terms* ( periode kredit ) yang diberikan perusahaan kepada pelanggan adalah selama 1-2 bulan

- c. Penagihan piutang pada saat jatuh tempo dilakukan dengan mengirim salesman. Hal ini lebih efektif dibandingkan dengan menagih hanya lewat telepon saja.
  - d. Kondisi piutang dagang CV. TIRTO sudah baik. Hal ini dapat dilihat dari hasil evaluasi terhadap kebijakan kredit dan kebijakan penagihan, dimana *Average Collection Period* CV. TIRTO pada tahun 2003 adalah 42 hari, tahun 2004 adalah 35 hari dan tahun 2005 adalah 34 hari. *Average Collection Period* tersebut masih berada di bawah *credit term* yaitu 60 hari. Atau dengan periode kredit terbesar adalah 2 bulan.
2. Hasil analisa likuiditas CV. TIRTO pada tahun 2003 – 2005 adalah sebagai berikut:
- a. Dilihat dari *current rationya*, CV. TIRTO mengalami peningkatan yang cukup besar dari tahun ke tahun. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi seluruh hutang lancar perusahaan atau dapat dikatakan likuid dalam memenuhi kewajiban lancarnya.
  - b. Peningkatan *quick rationya* menunjukkan bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka pendek yang jatuh tempo.
  - c. CV. TIRTO juga mengalami peningkatan dalam *cash rationya*. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi seluruh hutang lancar perusahaan dengan kas yang dimilikinya.

Dan dari perhitungan, dapat diketahui bahwa koefisien korelasi antara penjualan kredit dengan likuiditas perusahaan adalah 0.951. Ini menunjukkan bahwa antara penjualan kredit dengan likuiditas perusahaan mempunyai hubungan yang sangat kuat atau berkorelasi positif.

Sedangkan koefisien determinasi yang diperoleh adalah 90.44 %, artinya bahwa likuiditas perusahaan dipengaruhi oleh penjualan kredit sebesar 90.44 % dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

3. Hasil analisa profitabilitas CV. TIRTO tahun 2003 hingga 2005 adalah:
  - a. *Gross profit margin* selama 3 tahun tersebut terus mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan karena meningkatnya penjualan bersih dari tahun ke tahun.
  - b. *Net profit margin* mengalami peningkatan dari tahun 2003 ke 2004, dan pada tahun 2004 ke tahun 2005 mengalami penurunan. Hal ini menunjukkan peningkatan beban operasional perusahaan yang lebih besar daripada pendapatan yang diterima perusahaan.
  - c. *Return on investment* mengalami peningkatan dari tahun 2003 ke tahun 2004 dan mengalami penurunan dari tahun 2004 ke 2005. Hal ini disebabkan karena pendapatan yang diterima perusahaan lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan biaya-biaya perusahaan.
  - d. *Return on Equity* mengalami peningkatan dari 2003 ke 2004 dan mengalami penurunan dari tahun 2004 ke 2005. Hal ini menunjukkan

adanya peningkatan laba yang besar persentasenya tidak sama tiap tahunnya.

Dari hasil perhitungan, diketahui koefisien korelasi antara penjualan kredit dengan profitabilitas perusahaan adalah 0.597. Ini menunjukkan bahwa antara penjualan kredit dengan profitabilitas perusahaan mempunyai hubungan yang kuat atau berkorelasi positif.

Sedangkan koefisien determinasi yang diperoleh dari perhitungan adalah 35.64 % artinya bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh penjualan kredit sebesar 35.64 % dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Ini menunjukkan bahwa penjualan kredit tidak terlalu berpengaruh pada profitabilitas perusahaan.

## **5.2 Saran**

1. CV. TIRTO sebaiknya menetapkan batas pemberian kredit bagi setiap pelanggan dengan tujuan agar modal yang tertanam dalam piutang tidak terlalu besar, karena modal tersebut dapat digunakan untuk hal lain yang lebih menguntungkan atau menghasilkan. Juga, CV. TIRTO perlu meningkatkan penjualan tunai supaya aliran kas masuk lebih cepat sehingga perusahaan dapat segera membayar kewajiban jangka pendeknya.
2. CV. TIRTO sebaiknya terus mempertahankan likuiditasnya, dengan memperhatikan setiap keputusan yang diambil dalam menetapkan kebijakan

kreditnya. Perusahaan juga harus mempertimbangkan besarnya *cost* dan *benefit* dari setiap keputusan yang diambil untuk menghindari terjadinya kerugian.

2. Perusahaan perlu memperhatikan profitabilitas perusahaan, karena dari perhitungan analisa profitabilitas ( *NPM*, *ROI*, *ROE* ) tahun 2004 ke 2005 menunjukkan penurunan. Perusahaan perlu untuk mencari solusi bagi masalah tersebut, antara lain dengan peningkatan efisiensi biaya-biaya produksi perusahaan. Juga, dengan tetap mempertahankan dan meningkatkan penjualan perusahaan, yaitu dengan menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan, agar pelanggan yang ada tidak beralih pada perusahaan lain.