

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

1. PD “X” melakukan penjualan secara tunai dan kredit kepada pelanggannya di mana pada tahun 2001 – tahun 2006 lebih dari 70 % dari total penjualannya berupa penjualan kredit. Kebijakan pemberian kredit yang diberlakukan PD “X” cukup baik, hal ini dapat terlihat dari :

- Seleksi pelanggan dalam pemberian kredit yang ditetapkan PD “X” semata-mata atas dasar kepercayaan pemilik perusahaan terhadap calon pelanggan yang akan menerima kredit. PD “X” hanya memberikan kredit kepada calon pelanggan dan pelanggan yang memenuhi persyaratan. Perusahaan juga khusus memberikan kredit untuk toko besar (grosir) yang memiliki kredibilitas yang baik. PD “X” memberi kelonggaran dalam hal pembayaran.
- Perusahaan mempunyai kebijakan *cash discount*, dimana:  
*Cash discount* yang diberikan oleh perusahaan selama tahun 2001 – tahun 2006 adalah :
  - 5% untuk pembayaran secara tunai
  - 4% untuk pembayaran kurang dari 7 hari
  - 2.5% untuk pembayaran kurang dari 14 hari
  - Tidak ada *cash discount* jika lebih dari 14 hari

- Standar kredit yang diberlakukan PD “X” untuk pelanggan baru adalah sebesar maksimal 1,5-2 kali dari rata-rata 15-18 kali pembelian awalnya. Sedangkan untuk pelanggan lama yang memiliki kebiasaan membayar hutang yang baik PD “X” berani memberikan kredit dalam jumlah besar.
- Penagihan piutang dilakukan dengan cara salesman yang berkunjung setiap minggunya untuk menanyakan pesanan baru dan mengingatkan hutang pelanggan pada perusahaan. Apabila siap membayar, salesman akan membawa faktur pada keesokan harinya.

Dengan kebijakan kredit yang berlaku pada tahun 2001 – tahun 2006 PD “X” mampu meningkatkan penjualan kreditnya.

2. Pengelolaan piutang dagang piutang dagang pada PD “X” sudah cukup baik, hal ini terlihat dari hasil evaluasi terhadap kebijakan kredit dan kebijakan penagihannya, di mana *Average Collection Period* PD “X” pada tahun 2001 sampai 2006 (yang sudah dibulatkan) secara berurutan adalah 10, 16, 21, 19, 26, dan 35 hari. Angka-angka tersebut menunjukkan berapa lama waktu rata-rata pelanggan membayar hutangnya pada perusahaan. Walaupun *Average Collection Period* mengalami penurunan, namun rata-rata penagihan piutangnya masih di bawah *credit period* perusahaan, yaitu 45 hari.

Sedangkan *Account Receivable Turnover* PD “X” pada tahun 2001 sampai 2006 (yang sudah dibulatkan) secara berurutan adalah 39, 24, 18, 20, 15, dan 11 kali. Angka-angka tersebut menunjukkan perputaran yang semakin melambat dari tahun ke tahun. Perputaran yang lebih lambat dari tahun ke tahun menunjukkan investasi perusahaan yang tertanam dalam piutang dagang semakin besar. Hal ini

dapat dilihat dari jumlah piutang dagang yang semakin besar dari tahun 2001 – tahun 2006. Jumlah piutang yang besar ini perlu mendapat perhatian dari manajer keuangan karena sebenarnya investasi yang tertanam dalam piutang tersebut dapat digunakan untuk investasi lain yang lebih menguntungkan

3. Hasil dari analisis likuiditas dan profitabilitas pada PD “X” tahun 2001 sampai tahun 2006 adalah :

- Dilihat dari hasil *current ratio* yang semakin meningkat dari tahun ke tahun dan lebih besar daripada 2 maka dapat disimpulkan perusahaan mempunyai likuiditas yang baik.
- Dilihat dari hasil ROI, perusahaan mempunyai profitabilitas yang baik walaupun ROI mengalami fluktuasi naik turun.

4. Hasil analisis regresi linier sederhana dan pearson adalah :

- Terdapat hubungan dan pengaruh *Average Collection Period* terhadap *current ratio*
- Terdapat hubungan dan pengaruh *Average Collection Period* terhadap ROI.
- Terdapat hubungan dan pengaruh Account Receivable Turnover terhadap *current ratio*
- Tidak terdapat hubungan dan pengaruh Account Receivable Turnover

Dapat disimpulkan kebijakan kredit yang ditetapkan oleh PD “X” dapat mempengaruhi Likuiditas dan Profitabilitas.

## 5.2 Saran – Saran

1. PD “X” sebaiknya menetapkan pemberian kredit bagi setiap pelanggan dengan memperhatikan kredibilitas dan kemampuan pelanggan tersebut untuk mencegah hal-hal yang dapat merugikan perusahaan, misalnya kredit macet.
2. *Average Collection Period* perusahaan dari tahun 2001 – tahun 2006 semakin lama. Perusahaan sebaiknya berusaha untuk mempercepat pelunasan piutang dagang oleh pelanggannya sehingga *Average Collection Period* dapat lebih cepat. Selain itu, sebaiknya PD ”X” mengetahui lamanya kredit yang akan diambil oleh pelanggan dengan menanyakan kepada pelanggan pada saat terjadinya pembelian. Dengan mengetahui waktu kredit yang diambil oleh pelanggan, perusahaan diharapkan dapat melakukan penagihan dengan lebih baik. Sehingga perusahaan dapat memperoleh aliran kas masuk, yang pada akhirnya meningkatkan likuiditas perusahaan.
3. PD ”X” harus dapat mempertahankan dan meningkatkan likuiditas dan profitabilitasnya dengan memperhatikan setiap keputusan yang diambil dan dapat memperhitungkan *cost* dan *benefit* dalam menetapkan kebijakan kreditnya. Contohnya, dengan cara memperbesar cash discount akan mempercepat *Average Collection Period*, namun hal ini juga akan memperkecil jumlah perolehan laba.