

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dari hasil pembahasan masalah pada bab sebelumnya mengenai pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan pada PT. Panca Brothers Central Garmenindo, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kebijakan kredit menjadi semakin penting bagi PT. Panca Brothers Central Garmenindo karena penjualan yang dilakukan di perusahaan ini sebagian besar secara kredit (85%). Kebijakan kredit yang dilakukan di perusahaan ini adalah kebijakan pemilihan pelanggan, kebijakan penagihan piutang, dan cara menanggulangi kredit macet. Periode kredit dan denda apabila terjadi keterlambatan pembayaran selalu ditentukan dalam surat kontrak jual beli.
 2. Hari rata – rata pengumpulan piutang pada PT. Panca Brothers Central Garmenindo dinilai “kurang baik” karena dari tahun 2002 ke tahun 2004 waktu yang dibutuhkan untuk pengumpulan piutang semakin panjang, yaitu dari 14 hari menjadi 16 hari. Namun disamping itu rata – rata pengumpulan piutang relatif cepat dikarenakan sebagian penjualan adalah untuk ekspor yang mempergunakan *sight L/C* dan *T/T (non L/C)*.
 3. Posisi likuiditas PT. Panca Brothers Central Garmenindo jika dilihat dari *current ratio* dinilai cukup baik karena berada di atas standar umum, namun jika dilihat dari *quick ratio* dan *cash ratio* dinilai kurang baik karena berada
-

dibawah standar umum. Hal tersebut dikarenakan sebagian besar aktiva lancarnya tertanam dalam persediaan dan perusahaan tidak memiliki kas yang segera dapat diuangkan yang lebih besar dari hutang lancar.

4. Besarnya pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas perusahaan sebesar 66,82% jika dilihat dari persen penjualan kredit dari total penjualan. Sedangkan jika dilihat dari rata – rata pengumpulan piutang besarnya pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas perusahaan sebesar 96,19%.
5. Posisi profitabilitas PT. Panca Brothers Central Garmenindo secara keseluruhan dikatakan cukup baik dilihat dari perhitungan *gross profit margin*, *net profit margin*, *operating profit margin*, *earning power ratio*, dan *rate of return on net worth*. Hal ini berarti perusahaan memiliki kemampuan dalam mencetak laba selama periode tertentu.
6. Besarnya pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan sebesar 21,44% jika dilihat dari persen penjualan kredit dari total penjualan. Sedangkan jika dilihat dari rata – rata pengumpulan piutang besarnya pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan sebesar 0,4098%.

5.2. Saran

1. Untuk menghindari keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan sebaiknya perusahaan lebih selektif dalam memilih calon pelanggan dan lebih diperketat lagi prosedur penagihan piutang. Sehingga kemungkinan kerugian akibat piutang tak tertagih lebih kecil dan waktu pembayaran oleh pelanggan dapat terkontrol dengan kebijakan penagihan piutang yang lebih baik.
-

2. Untuk konsumen dalam negeri, sebaiknya perusahaan menetapkan denda apabila terjadi keterlambatan pembayaran. Hal ini dilakukan agar perusahaan terhindar dari biaya piutang tak tertagih dan sebagai peringatan kepada konsumen agar mereka selalu tepat waktu dalam membayar tagihan.
 3. Dilihat dari tingkat likuiditas perusahaan yang kurang baik, sebaiknya perusahaan harus lebih menjaga dan mengontrol keadaan kas perusahaan dan aktiva lancar lainnya yang dimiliki perusahaan yang dapat segera diuangkan. Sehingga kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya lebih baik dari sebelumnya dengan adanya manajemen yang baik.
 4. Untuk dapat meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan, maka perusahaan harus meningkatkan volume penjualannya dan mengatur agar kegiatan perusahaan berjalan dengan efisien. Oleh karena itu perusahaan harus dapat meminimalkan biaya – biaya yang timbul akibat adanya proses produksi.
-