

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Pelaksanaan manajemen piutang di PT. Hegarmanah Lestari adalah sebagai berikut:
 - a) Untuk menyeleksi para pelanggan baru PT. Hegarmanah Lestari menentukan kriteria-kriteria tertentu bagi pelanggan baru tersebut diantaranya yaitu berdasarkan kepribadian pelanggan, besar kecilnya usaha pelanggan, gambaran dari omzet pelanggan dan kebiasaan bayar pelanggan ke perusahaan lain. Selain menyeleksi dari 4 kriteria di atas perusahaan juga mewajibkan bagi pelanggan baru untuk membayar uang muka sebesar 30 % dari total penjualannya.
 - b) Untuk standar kredit perusahaan belum memiliki standar yang pasti karena batas kredit bergantung pada besar kecilnya pesanan.
 - c) Jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan yaitu 14 hari untuk pelanggan baru dan 60 hari untuk pelanggan lama.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis piutang. Pengelolaan piutang PT. Hegarmanah Lestari tidak efektif, ini dapat dilihat dari nilai periode perputaran piutang yang lebih besar waktunya dari waktu yang telah ditetapkan perusahaan, dimana periode perputaran piutang untuk tahun 2003 adalah selama 87 hari dan untuk tahun 2004 adalah 78 hari sedangkan waktu yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 60 hari.

2. Dari hasil perhitungan berdasarkan pendekatan laporan perubahan modal kerja dan pendekatan laporan sumber dan penggunaan dana diperoleh besarnya kebutuhan modal kerja yang sama untuk tahun 2003 dan 2004 yaitu masing-masing sebesar Rp 141.721.124 dan Rp 1.679.991.663, sedangkan berdasarkan pendekatan tingkat perputaran modal kerja diperoleh besarnya kebutuhan modal kerja untuk tahun 2005 yaitu sebesar Rp 5.873.361.795.
3. Peranan manajemen piutang terhadap tingkat likuiditas adalah sebagai berikut: Dari hasil perhitungan analisis piutang, pengelolaan piutang di PT. Hegarmanah Lestari tidak efektif hal ini disebabkan periode berputarnya piutang tahun 2003 dan 2004 lebih besar dari waktu yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu 60 hari. Walaupun pengelolaan piutang di PT. Hegarmanah Lestari dinilai tidak efektif, namun pemberian kredit memberikan dampak yang positif terhadap peningkatan penjualan. Dengan tidak efektifnya pengelolaan piutang di PT. Hegarmanah Lestari cara yang dilakukan perusahaan untuk membayar kewajiban jatuh temponya yaitu dengan menambah dananya dengan modal sendiri. Selain menambah dananya dengan modal sendiri penambahan dana juga diperoleh dari pelanggan baru yang membayar uang muka sebesar 30 % untuk setiap pembelian kreditnya, dengan meningkatnya kas yang ada dalam perusahaan maka perusahaan mampu untuk membayar kewajiban jangka pendeknya, hal ini dapat dilihat dari kenaikan *current ratio*, *quick ratio* dan *cash rationya*.

5.2 Saran

1. Sebaiknya perusahaan memperbaiki lagi pengelolaan piutangnya, dengan melakukan evaluasi–evaluasi terhadap kebijakan kreditnya sehingga piutang yang tak tertagih dapat dikurangi sekecil mungkin. Hal ini dapat dilakukan contohnya dengan menetapkan standar kredit yang pasti, memberikan potongan tunai bagi pelanggan yang membayar utangnya lebih cepat dari waktu yang ditentukan oleh perusahaan sehingga pelanggan tertarik untuk melakukan pembayaran utangnya lebih cepat. Selain memberikan potongan tunai dan menetapkan standar kredit yang pasti, untuk menghindari keterlambatan pembayaran piutang sebaiknya perusahaan juga mengevaluasi prosedur kreditnya. Apabila prosedur kredit yang sekarang dinilai kurang efektif terhadap pengumpulan piutang, sebaiknya perusahaan memperbaiki kembali kebijakan penagihan piutangnya, yaitu dengan cara lebih memperketat lagi prosedur kreditnya. Misalnya dengan mengevaluasi kembali jangka waktu yang diberikan pada pelanggan lamanya dari 60 hari menjadi 45 hari dan mengevaluasi kembali kebijaksanaan pemberian jangka waktu bagi pelanggan yang tidak mampu membayar piutangnya pada saat piutang tersebut jatuh tempo, yang sebelumnya perusahaan memberikan jangka waktu 1 bulan diubah menjadi 2 minggu.
2. Pengelolaan piutang perusahaan akan mempengaruhi kebutuhan modal kerja perusahaan. Oleh karena itu sebaiknya perusahaan memperbaiki pengelolaan piutangnya agar kebutuhan modal kerja perusahaan tidak terlalu besar dan bagi pihak lain yang melakukan penelitian serupa, untuk menghitung besarnya

kebutuhan modal kerja dapat juga dilakukan dengan menggunakan pendekatan metode keterikatan dana dan pengeluaran kas dan metode *cash flow*, alasan penyusun untuk tidak menggunakan metode ini disebabkan keterbatasan data. Untuk penjelasan penggunaan kedua metode tersebut adalah sebagai berikut:

a) Keterikatan Dana dan Pengeluaran Kas

Dengan metode ini harus terlebih dahulu ditentukan berapa jumlah pengeluaran kas setiap harinya dan berapa lama dana itu terikat. Pengeluaran kas per hari itu biasanya untuk pembayaran upah tenaga kerja, dan untuk membayar harga bahan baku. Sedangkan lama dana itu terikat adalah jumlah waktu yang diperlukan saat pelepasan dana untuk pembelian bahan baku dan pembayaran upah tenaga kerja sehingga proses produksi, penjualan produk dan penerimaan kembali piutang dalam bentuk kas.

Contoh: Apabila pengeluaran kas perhari itu biasanya sebanyak 100.000,00 yaitu Rp 75.000,00 untuk pembelian bahan baku, dan Rp 25.000,00 untuk pembayaran upah tenaga kerja, sedangkan waktu yang diperlukan sejak pelepasan dana hingga diterima kembali harga produk jadi melalui penjualan adalah sebanyak 10 hari, maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan adalah $10 \times \text{Rp } 100.000,00 = \text{Rp } 1.000.000,00$.

b) Metode Cash Flow

Metode ini mendasarkan diri pada aliran kas masuk atau *cash inflow* (CIF) dan aliran kas keluar atau *cash outflow* (COF). Kelebihan CIF diatas COF disebut aliran kas masuk bersih atau *net cash Inflow* (NCIF). Perhitungan NCIF ini

dilakukan setiap bulan. Jadi apabila NCIF negatif maka modal kerja diperlukan sebanyak negatif NCIF tersebut. Sedangkan apabila NCIF positif maka modal kerja tidak diperlukan. Metode ini tidak lain adalah metode penentuan modal kerja dengan menggunakan anggaran kas.

3. Untuk dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya agar dapat lebih baik dari saat ini. Sebaiknya perusahaan selain memperbaiki pengelolaan piutangnya, perusahaan juga perlu memberlakukan penjualan tunai dan memberikan diskon pembelian terutama untuk kelebihan kain-kain hasil produksinya. Sehingga aliran kas yang masuk ke perusahaan menjadi lebih cepat dan perusahaan dapat membayar kewajiban-kewajiban jangka pendeknya dengan segera.

1. Keterikatan Dana dan Pengeluaran Kas

Dengan metode ini harus terlebih dahulu ditentukan berapa jumlah pengeluaran kas setiap harinya dan berapa lama dana itu terikat. Pengeluaran kas per hari itu biasanya untuk pembayaran upah tenaga kerja, dan untuk membayar harga bahan baku. Sedangkan lama dana itu terikat adalah jumlah waktu yang diperlukan saat pelepasan dana untuk pembelian bahan baku dan pembayaran upah tenaga kerja sehingga proses produksi, penjualan produk dan penerimaan kembali piutang dalam bentuk kas.

Contoh: Apabila pengeluaran kas perhari itu biasanya sebanyak 100.000,00 yaitu Rp 75.000,00 untuk pembelian bahan baku, dan Rp 25.000,00 untuk pembayaran upah tenaga kerja, sedangkan waktu yang diperlukan sejak pelepasan dana hingga diterima kembali harga produk jadi melalui penjualan adalah sebanyak 10 hari, maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan adalah $10 \times \text{Rp } 100.000,00 = \text{Rp } 1.000.000,00$.

2. Metode Cash Flow

Metode ini mendasarkan diri pada aliran kas masuk atau cash inflow (CIF) dan aliran kas keluar atau cash outflow (COF). Kelebihan CIF diatas COF disebut aliran kas masuk bersih atau net cash Inflow (NCIF). Perhitungan NCIF ini dilakukan setiap bulan. Jadi apabila NCIF negatif maka modal kerja diperlukan sebanyak negatif NCIF tersebut. Sedangkan apabila NCIF positif maka modal kerja tidak diperlukan. Metode ini tidak lain adalah metode penentuan modal kerja dengan menggunakan anggaran kas.