

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. CV. Surya Mas melakukan penjualan kredit dimana proporsinya lebih besar daripada penjualan tunai dari seluruh total penjualannya (pada periode Januari – Juni 2004 s/d januari – Juni 2005, yaitu 70 – 97 %). Kebijakan kredit yang dijalankan CV. Surya Mas dinilai cukup baik, hal ini dapat dilihat dari :
 - a. Kredit yang diberikan oleh CV. Surya Mas diberikan berdasarkan kepercayaan perusahaan kepada pelanggan yang akan menerima kredit. CV. Surya Mas hanya akan memberikan kredit kepada pelanggan yang memenuhi persyaratan, yaitu dilihat dari faktor *Character*, *Capacity*, dan *Condition*.
 - b. *Credit terms* (periode kredit) yang diberikan perusahaan kepada pelanggan adalah selama 2 – 3 bulan, tergantung dari jumlah pesanan sepatu.
 - c. Penagihan piutang dilakukan dengan mengirim karyawan (*salesman*) untuk melakukan penagihan pada saat jatuh tempo. Hal ini lebih baik jika dibandingkan dengan cara menagih lewat telepon saja.

2. Hasil analisis likuiditas CV. Surya Mas periode Januari – Juni 2004 s/d Januari – Juni 2005 adalah :

- a. Dilihat dari *current rationya*, meskipun pada periode Juli – Desember 2004 mengalami penurunan namun pada periode Januari – Juni 2005 justru mengalami peningkatan yang cukup besar. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi seluruh hutang lancar perusahaan, atau dapat dikatakan perusahaan likuid dalam memenuhi kewajiban lancarnya.
- b. Peningkatan *quick rationya* menunjukkan bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka pendek yang jatuh tempo, dimana persediaan tidak diperhitungkan dalam penghitungan aktiva lancar.
- c. Dilihat dari *cash rationya* yang mengalami peningkatan menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi seluruh hutang lancar perusahaan dengan kas yang dimilikinya.

Selain itu dari perhitungan, diketahui koefisien korelasi antara penjualan kredit dengan likuiditas perusahaan adalah 0,746. Ini menunjukkan bahwa antara penjualan kredit dengan likuiditas perusahaan mempunyai hubungan yang kuat dan searah atau berkorelasi positif.

Sedangkan koefisien determinasi yang diperoleh dari perhitungan adalah 55,65 %, artinya bahwa likuiditas perusahaan dipengaruhi oleh penjualan kredit sebesar 55,65 % dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

3. Hasil analisis profitabilitas CV. Surya Mas periode Januari – Juni 2004 s/d Januari – Juni 2005 adalah :

- a. *Gross profit margin* selama tiga periode tersebut mengalami penurunan, Hal ini disebabkan karena walaupun penjualan bersih meningkat pada periode Januari – Juni 2005 dibandingkan dengan periode Juli – Desember 2004, namun besarnya tidak sebesar penjualan bersih pada periode Januari – Juni 2004.
- b. *Net Profit Margin* mengalami penurunan dari periode Januari – Juni 2004 ke periode selanjutnya, hal ini menunjukkan peningkatan beban operasional perusahaan yang lebih besar dari pendapatan yang diterima perusahaan.
- c. *Return on Investment (ROI)* mengalami penurunan pada periode Juli – Desember 2004 dan peningkatan pada periode Januari – Juni 2005, walaupun tidak sebesar pada periode Januari – Juni 2004. Hal ini disebabkan karena pendapatan lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan biaya – biaya perusahaan.
- d. *Return on Earning (ROE)* mengalami penurunan pada periode Juli – Desember 2004 dan mengalami peningkatan pada periode Januari – Juni 2005. Hal ini menunjukkan bahwa penambahan modal yang dilakukan perusahaan dan peningkatan laba.

Dari hasil perhitungan diketahui koefisien korelasi antara penjualan kredit dengan profitabilitas perusahaan adalah 0.448. Ini menunjukkan bahwa antara penjualan kredit dengan profitabilitas perusahaan mempunyai hubungan yang kuat dan searah atau berkorelasi positif.

Sedangkan koefisien determinasi yang diperoleh dari perhitungan adalah 20.07 %, artinya bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh penjualan kredit sebesar 20.07 % dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Ini menunjukkan bahwa penjualan kredit tidak terlalu berpengaruh pada profitabilitas perusahaan.

5.2 Saran

1. CV. Surya Mas sebaiknya menetapkan batas pemberian kredit bagi setiap pelanggan, sehingga modal perusahaan yang tertanam dalam piutang tidak terlalu besar, karena modal tersebut dapat digunakan untuk hal lain yang lebih menguntungkan. Sebaliknya CV. Surya Mas perlu meningkatkan volume penjualan tunai, agar aliran kas masuk menjadi lebih cepat sehingga perusahaan dapat lancar dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.
2. Perusahaan perlu menetapkan kebijakan penagihan piutang yang tidak terlalu lunak. Misalnya dengan memberlakukan bunga atau denda bagi pelanggan yang terlambat membayar hutangnya. Atau dengan memberi cash discount bagi pelanggan yang membayar hutang secara lebih cepat dari waktu yang ditentukan. Hal ini dilakukan agar perputaran piutang perusahaan dapat berjalan secara cepat untuk menutup biaya – biaya dan kewajiban perusahaan yang jatuh tempo.
3. Perusahaan perlu memperhatikan profitabilitas, karena dari perhitungan analisis rasio profitabilitas menunjukkan penurunan selama tiga periode tersebut. Perusahaan perlu memikirkan bagaimana cara meningkatkan

profitabilitas perusahaan, antara lain dengan peningkatan efisiensi biaya – biaya produksi perusahaan. Selain itu dengan tetap mempertahankan dan meningkatkan tingkat penjualan perusahaan, yaitu dengan menjaga kepercayaan dan loyalitas dari pelanggan agar pelanggan tidak beralih kepada perusahaan lain.