

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pembahasan yang telah dilakukan penulis, maka dapat ditarik beberapa simpulan, yaitu:

1. Dalam Siklus Penjualan di PT SS saat ini cukup memadai mengenai penerimaan pesanan dari pelanggan yang dilakukan oleh bagian Administrasi Penjualan, memeriksa dan menyetujui kredit pelanggan yang disetujui oleh bagian Administrasi Penjualan, lalu ketersediaan barang dagangan yang diperiksa oleh bagian Administrasi Logistic melalui komputer, membuat Faktur Penjualan oleh bagian Administrasi Penjualan, menyiapkan barang pesanan oleh bagian Administrasi Logistik, tugas Supir sebagai pengecekan barang kirim dan pengirim barang pesanan ke *Customer*. Bagian Keuangan ke-1 dan bagian Keuangan ke-2 seharusnya dibedakan tugasnya, dimana bagian Keuangan ke-1 hanya bertugas untuk pembuatan tagihan dan penagihan piutang, sedangkan membuat Faktur Return Penjualan dilakukan oleh bagian Keuangan ke-2, tetapi Kepala Cabang mengatakan keduanya juga bertugas melakukan kegiatan tersebut. Dan yang terakhir Kasir bertugas sebagai penerimaan kas.

2. Salah satu kebijakan perusahaan saat ini untuk mencegah piutang tak tertagih yaitu perusahaan memberikan potongan penjualan. Kebijakan PT SS menawarkan produknya dengan syarat pembayaran 2,5% dalam jangka waktu 45hari. Artinya jika pembeli dapat membayar dalam jangka waktu 45 hari setelah transaksi jual beli maka pembeli mendapat potongan 2,5 % dari harga jual dan pembayaran harus dilakukan dalam waktu 45 hari sesudah barang diterima. Dalam kebijakan yang diterapkan dalam PT SS, terdapat masalah dalam penagihan piutang sehingga dengan kebijakan tersebut, perusahaan menanggung kerugian akibat ketidaktepatan dalam penagihan piutang tersebut.
3. Dengan menggunakan Metode Umur Piutang (*Aging Schedule*), di PT SS dengan menetapkan jangka waktu kredit 45 hari, berarti persentase data piutang tertagih yang diperoleh sebanyak 59,79% dari piutang telah terlambat pembayarannya. Hal ini merupakan masalah bagi perusahaan karena perusahaan menanggung kerugian akibat ketidaktepatan dalam penagihan piutang tak tertagih.
4. Dengan menggunakan Metode DSO (*Day Sales Outstanding*) yang mana kebijakan yang ditetapkan 2,5%/45, maka diperoleh piutang PT SS pada tahun 2009 sebesar Rp 3.377.486.503, dan Perputaran Piutang sebesar 6,55X serta periode penagihan rata-rata jatuh pada hari ke-55. Hal ini buruk bagi perusahaan karena telah melebihi waktu jatuh temponya. Sehingga buruknya lagi, perusahaan dapat menanggung kerugian akibat kelebihan jatuh tempo yang telah ditetapkan dengan

pelanggan. Dengan kebijakan tersebut juga tidak memungkinkan konsumen dapat melakukan pembayarannya karena hari ke-45 belum jatuh tempo atau bukan waktu yang telah disepakati karena biasa piutang usaha ditagih hari ke-45 yang mana bukan waktu *sales*. Dan jika *sales* yang melakukan penagihannya setiap 1 minggu sekali ,maka waktu penagihan berikutnya jatuh pada hari ke-49, yang mana sudah melebihi waktu yang telah disepakati. Sehingga buruknya, perusahaanlah yang menanggung kerugian akibat kelebihan jatuh tempo yang telah ditetapkan.

Secara keseluruhan, berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka penulis berkesimpulan bahwa siklus penjualan di PT SS belum memadai untuk menunjang aktivitas penjualan dalam perusahaan ini, sedangkan dalam pengendalian piutang belum dapat dikatakan memadai untuk dalam penagihan piutang karena masih menimbulkan kerugian yang mana jika ditetapkan sesuai kebijakan saat ini dalam PT SS.

5.2 Saran

Setelah melakukan analisis pembahasan, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Jika perusahaan menginginkan aktivitas penjualan yang lebih baik dan memadai, maka dalam prosedur pengecekan dan pengiriman barang yang dilakukan Supir, sebaiknya dibuat *Packing Slip* dan *Bill of Lading* agar mengurangi tindak kecurangan. Dan dalam bagian Keuangan, ada baiknya bagian Keuangan dibagi menjadi dua bagian peranan:

- a. Bagian Keuangan yang ke-1 sebagai pengolahan pembuatan tagihan dan penagihan piutang serta *update* piutang dengan cara menambahkan piutang pelanggan sesuai Faktur Penjualan yang diterima dari *Sales*.
 - b. Bagian Keuangan yang ke-2 sebagai pengolahan nota return penjualan dan *update* piutang dengan mengurangi saldo piutang pelanggan sebesar nilai barang yang dikembalikan, sesuai Nota Return Penjualan.
2. Jika perusahaan menginginkan pengendalian piutang yang memadai, maka dengan kebijakan sebesar 2,5%/45 harus diadakannya prosedur-prosedur yang baik untuk perusahaan, pelaksana penagihan yang membantu kerja *sales* maupun pelanggan yaitu:
- Dalam perusahaan sebaiknya perusahaan melakukan penagihan sebelum tanggal jatuh temponya agar mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang berlebihan.
 - Diperlukan kegiatan penagihan piutang khusus dalam menagih faktur tagihan/ kontra bon yang telah jatuh tempo yaitu pelaksanaan penagihan. Dengan adanya pelaksana penagihan yang memiliki waktu yang lebih fleksibel dibanding *sales* untuk menagih piutang yang telah jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengurangi piutang tak tertagih. Di mana pelaksana penagihan ini diberlakukan sistem target apabila pelaksana penagihan telah mencapai target dalam penagihan piutang tepat waktu yang telah ditentukan sesuai kebijakan perusahaan maka pelaksana penagihan akan memperoleh komisi dari keseluruhan orderan toko. Di mana target untuk dalam penagihan

piutang tertagih. Selain itu, untuk melakukan performansi pelaksana penagihan dalam hal penagihan piutang, perusahaan sebaiknya menerapkan insentif berdasarkan piutang tertagihnya. Insentif merupakan dorongan atau bonus atau apa pun yang memberikan kenyamanan bagi pelaksana penagihan itu sendiri.

- Sedangkan dalam pelanggan apabila membayar kurang dari jatuh tempo yang telah ditentukan oleh perusahaan, maka pelanggan mendapatkan potongan penjualan sebesar 2,5%. Dan sebaiknya dalam pemberian kredit terhadap pelanggan, sebaiknya perusahaan memperkenalkan peraturan *five C's of credit* terhadap pelanggan.