

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **1. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang telah di lakukan pada PT “X” oleh penulis mengenai pengaruh penjualan kredit terhadap peningkatan penjualan, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut:

- a. Bila di lihat pada sisi neraca PT “X”, dapat dilihat bahwa jumlah aktiva lancar perusahaan lebih kecil di bandingkan dengan aktiva tetap perusahaan. Hal tersebut dapat mengganggu likuiditas perusahaan. Seharusnya aktiva lancar perusahaan harus lebih besar dari aktiva tetapnya.
- b. Bahwa dengan pemberian kelonggaran syarat kredit pada pelanggan oleh direksi perusahaan pada tahun 2001, 2002, 2003, 2004 mengakibatkan penjualan secara kredit perusahaan mengalami peningkatan di mana pertumbuhan penjualan perusahaan meningkat rata-rata 8,0663 % per tahun. Pemberian kelonggaran syarat kredit ini bertujuan untuk mempertahankan langganan yang sudah ada, dan untuk menarik minat pelanggan baru untuk membeli produk yang di jual oleh perusahaan, serta agar perusahaan dapat menghadapi persaingan yang semakin ketat antar

perusahaan yang sejenis karena hampir semua perusahaan distributor melakukan penjualan dengan kredit. Peningkatan penjualan ini mengakibatkan investasi perusahaan dalam piutang meningkat, tetapi dengan kebijakan manajemen piutang yang ditetapkan oleh perusahaan kenaikan piutang ini berhasil di kendalikan oleh perusahaan, yang terlihat dari rata-rata periode pengumpulan piutang yang lebih cepat dari jatuh temponya pada tahun 2001 sampai dengan tahun 2004 dan RTO yang meningkat dari tahun ke tahun kecuali tahun 2004, yang pada saat ini perekonomian bangsa Indonesia lagi mengalami inflasi akibat kenaikan harga BBM yang secara tidak langsung juga mengganggu aktivitas PT “X”. Tetapi di harapkan perekonomian bangsa Indonesia bisa segera pulih sehingga perusahaan tidak harus mengubah kebijakan kredit yang telah di tetapkan perusahaan. Tetapi dapat di simpulkan bahwa pengendalian piutang oleh manajemen perusahaan dapat di katakan berhasil dalam mencapai tujuannya seperti tersebut di atas.

- c. Pada tahun 2001, 2002, 2003, 2004 terjadi kenaikan total aktiva maupun aktiva lancar. Hal ini terjadi karena penjualan perusahaan meningkat dan perusahaan menambah aktiva tetap berupa kendaraan agar aktivitas pengiriman barang dapat semakin lancar. Dengan peningkatan penjualan yang cukup besar pada tahun 2001 di bandingkan dengan tahun 2000, tahun 2002 di bandingkan dengan tahun 2001, tahun 2003 di bandingkan dengan tahun 2002, tahun 2004 di bandingkan dengan tahun 2003. TATO

perusahaan mengalami peningkatan pada tahun 2002, tetapi mengalami penurunan sedikit pada tahun 2003 dan tahun 2004 bila di bandingkan dengan tahun 2002, tetapi tetap di atas 1. Hal ini tidak terlepas dari keberhasilan manajemen dalam mengendalikan piutang. Dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang oleh perusahaan telah di jalankan dengan baik, dengan berpegang pada efektivitas pengendalian piutang dan peningkatan penjualan.

- d. Hari rata-rata pengumpulan piutang pada PT “X” terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2001, hari pengumpulan piutang yakni sebesar 23,12 hari, lebih baik dari kebijakan jumlah hari kredit yang di berikan perusahaan yakni sebesar 28 hari. Pada tahun 2002, hari pengumpulan piutang yakni sebesar 19,62 hari, lebih baik di bandingkan dengan tahun 2001 dan kebijakan jumlah hari kredit dari perusahaan. Pada tahun 2003, hari pengumpulan piutang yakni sebesar 17,42 hari, lebih baik di bandingkan tahun 2001 dan tahun 2002 serta lebih baik di bandingkan dari kebijakan jumlah hari kredit yang di berikan perusahaan. Pada tahun 2004, hari pengumpulan piutang yakni sebesar 25,86 hari, lebih baik di bandingkan dengan jumlah hari kredit dari perusahaan, Cuma lebih rendah di bandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Karena pada tahun 2004, perusahaan menghadapi kendala akibat kenaikan harga BBM yang cukup drastis. Tetapi penurunan hari pengumpulan piutang tetap lebih rendah dari jumlah hari kredit yang di

berikan perusahaan, yakni 28 hari. Hal ini berarti bahwa perusahaan lebih cepat dalam penerimaan kas sehingga kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya lebih terjamin dan resiko kerugian karena tidak tertagihnya piutang dapat di perkecil. Selain itu, biaya penagihan piutang dapat di kurangi.

- e. ROI perusahaan pada tahun 2001 adalah sebesar 1,1841%, pada tahun 2002 adalah sebesar 1,2329%, pada tahun 2003 adalah sebesar 1,1780%, dan pada tahun 2004 adalah sebesar 1,1442%. Semakin besar nilai ROI, maka semakin cepat pula masa pengembalian investasi perusahaan. Peningkatan ROI pada tahun 2001 dan 2002 secara tidak langsung di pengaruhi oleh kebijakan manajemen putang yang telah di ambil oleh perusahaan, akan tetapi pada tahun 2003 dan 2004, ROI perusahaan mengalami penurunan, hal ini di sebabkan oleh perekonomian bangsa Indonesia yang tidak stabil pada saat itu, karena kenaikan Dollar, sehingga tingkat inflasi yang di hadapi oleh bangsa Indonesia juga berimbas pada perusahaan, terutama dalam penentuan harga jual barang. Akan tetapi pada tahun 2003 dan 2004, terjadi peningkatan pembelian secara kredit, karena konsumen cenderung untuk membeli secara kredit yang mempunyai kelebihan dalam soal waktu pembayaran.
- f. Terdapat cukup bukti untuk mengatakan bahwa terdapat hubungan dan pengaruh antara kebijakan kredit yang diberlakukan oleh PT “X” terhadap peningkatan penjualan.

## 2. SARAN

- a. Perusahaan sebaiknya lebih memperbesar jumlah aktiva lancarnya bila di bandingkan dengan aktiva tetapnya. Karena aktiva lancar seharusnya lebih besar dari aktiva tetap, sehingga tingkat likuiditas perusahaan lebih terjaga.
- b. Perusahaan sebaiknya menetapkan sanksi denda bagi konsumen yang membayar terlambat. Karena bila tidak di kenakan denda, konsumen akan merasa pembayarannya bisa di undur secara terus menerus. Hal tersebut akan merugikan perusahaan karena modal perusahaan tertanam dalam bentuk piutang yang seharusnya sudah menjadi uang tunai.
- c. Pemberian kredit pada para langganan tidak hanya di dasarkan pada pengalaman dan naluri saja, tetapi hendaknya di sertai dengan analisa yang cermat untuk menghindari kerugian akibat tidak terbayarnya piutang oleh langganan karena ada banyak faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh setiap perusahaan dan tidak semua perusahaan dapat mengantisipasinya.
- d. Perusahaan sebaiknya lebih banyak melakukan penjualan secara tunai, supaya perusahaan dapat lebih cepat memperoleh uang tunai. Dan untuk penjualan secara tunai ini, perusahaan dapat memberikan potongan harga yang dapat menarik minat konsumen bila di bandingkan dengan membeli secara kredit.

- e. Perusahaan sebaiknya melakukan promosi penjualan dengan lebih gencar, karena di ketahui bahwa perusahaan dapat lebih banyak meningkatkan penjualannya terutama melalui personal selling, atau perusahaan dapat memanfaatkan konsumen dengan tujuan konsumen tersebut memberitahu relasinya bahwa pembelian di PT “X” sangat murah dan mendapat diskon bila membeli secara tunai dan dalam partai besar.
- f. Perusahaan harus dapat mengendalikan persediaanya dengan baik, karena persediaan yang kurang dapat menyebabkan kekosongan dan persediaan yang berlebihan juga mempengaruhi dalam hutang lancar perusahaan.
- g. Perusahaan perlu mempertahankan serta meningkatkan kembali posisinya dengan perbaikan intern perusahaan sendiri terutama dari posisi keuangan, karena aktiva tetap perusahaan sudah terlalu besar. Aktiva tetap perusahaan dapat di kurangi dengan menjual aktiva yang tidak begitu terpakai dan di alihkan ke aktiva lancar perusahaan.