

BAB 5

KESIMPULAN & SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil analisis kinerja keuangan PT TPR pada tahun 2017 dan 2018 menunjukkan hasil yang cukup baik. Dilihat dari rasio likuiditas, PT TPR dapat dikatakan cukup likuid. Sedangkan untuk rasio aktivitas, PT TPR memiliki rata - rata periode tagih PT TPR pada tahun 2017 yang mencapai 115 hari dan mengalami kenaikan pada tahun 2018 menjadi 137 hari yang jauh melebihi target kebijakan yang ditetapkan perusahaan yaitu 60 hari. Angka perputaran piutang PT TPR juga mengalami penurunan dari tahun 2017 yang sebesar 3,13 x menjadi 2,64 x dan jauh dari perputaran yang diharapkan yaitu 6x. Angka rasio hutang menunjukkan bahwa PT TPR tidak banyak mendanai aktivasnya dari hutang dan apabila dilihat dari sisi rasio profitabilitas menunjukkan kinerja dari sisi profitabilitas mengalami penurunan dari tahun 2017 ke 2018. Hasil analisis *common size* menunjukkan posisi piutang PT TPR pada tahun 2018 yang mengalami peningkatan. Kondisi piutang ini tercermin dari tingginya investasi perusahaan pada piutang usaha. Proporsi piutang memiliki bobot paling besar diantara aset lancar lainnya yaitu sebesar 29,23% pada tahun 2017 dan naik menjadi 35,47% pada tahun 2018.
2. Dapat disimpulkan bahwa PT TPR hingga saat ini belum menerapkan pengelolaan manajemen piutang secara efektif dan efisien. Perusahaan tidak memiliki standar kredit khusus untuk melakukan seleksi kredit secara ketat dan PT TPR juga tidak memiliki *credit limit* untuk setiap transaksi penjualan. Syarat kredit yang ditetapkan PT TPR yaitu n/60 yaitu dengan batas jangka waktu kredit 60 hari.

3. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kebijakan kredit dan kebijakan penagihan PT TPR masih belum efektif. Masih terdapat beberapa kekurangan pada kebijakan kredit dan penagihan PT TPR dari sisi dan prosedur pelaksanaan dan pengawasan kredit di PT TPR yang masih perlu diperbaiki. Kekurangan ini antara lain terdapat pada sisi pemberian kredit untuk pelanggan baru yang cukup longgar karena terlalu bergantung pada *salesman* berdasarkan *personal judgement* dalam memberikan keputusan pemberian kredit selain itu untuk pelanggan lama, tidak adanya kontrol dan pengecekan yang dilakukan perusahaan pada dimana perusahaan masih tetap memberikan kredit kepada pelanggan yang belum melunasi piutang yang telah jatuh tempo. Kinerja penagihan juga tidak efektif karena ketidaktegasan dan selama ini masih dilakukan oleh *salesman* yang memiliki rangkap jabatan. PT TPR juga selama ini belum melakukan pengawasan kredit secara optimal. Di PT TPR terjadi banyaknya keterlambatan pembayaran piutang, dimana 59% piutang terlambat dibayarkan hal ini mengakibatkan kinerja perusahaan menjadi tidak efektif dan menimbulkan *opportunity cost* yang muncul pada tahun 2018 sebesar Rp. 407.587.086 dari pendapatan atas bunga.

4. Penjualan PT TPR didominasi oleh penjualan kredit, dimana jumlah rata – rata persentase penjualan kredit pada tahun 2018 adalah sebesar 96%. Besarnya investasi perusahaan dalam piutang menimbulkan risiko kredit yang juga besar bagi perusahaan. Risiko kredit sendiri merupakan suatu potensi kerugian yang disebabkan oleh ketidak mampuan (gagal bayar) dari debitur atas kewajiban pembayaran utangnya baik utang pokok maupun bunga ataupun keduanya. Kebijakan dan prosedur kredit yang lebih baku dan tegas merupakan alternatif solusi untuk memitigasi risiko kredit bagi PT TPR. Maka dari itu perlu dilakukan beberapa upaya perbaikan pada sisi kebijakan kredit PT TPR guna membantu perusahaan untuk dapat memitigasi risiko kredit.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, adapun beberapa saran yang dapat penulis rekomendasikan untuk PT TPR yaitu :

1. PT TPR perlu senantiasa melakukan evaluasi kinerja keuangan guna mengetahui tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan serta melakukan pengawasan posisi piutang usaha dengan meningkatkan kontrol dan melakukan pengecekan dan evaluasi secara berkala terhadap saldo piutang. Bagian piutang perlu membuat laporan piutang, laporan pengumuman piutang, dan menghitung rata – rata periode tagih secara periodik agar memudahkan perusahaan dalam memonitor jumlah dan lama waktu piutang tersebut beredar dan perlu adanya *controlling* dan pengawasan langsung dari manajer keuangan secara berkala terhadap laporan piutang dan keputusan tindak lanjut dari hasil temuan. Hal ini penting agar jangan sampai pelanggan yang belum membayar piutang yang telah jatuh tempo masih diberikan kredit.
2. PT TPR perlu memiliki kebijakan kredit yang lebih baku, tegas dan prosedur yang lebih jelas. PT TPR perlu memiliki standar kredit khusus dan perlu lebih selektif dalam memberikan kredit. Untuk dapat meningkatkan kinerja piutang PT TPR, diperlukan komitmen dari setiap masing – masing fungsi terkait seperti bagian kredit, *salesman*, manajer keuangan, dan bagian penagihan. PT TPR perlu menambah tenaga penagih khusus yang fokus dalam melakukan penagihan secara intensif. Adanya pemisahan tugas ini diharapkan dapat membuat masing – masing fungsi lebih fokus bekerja pada tugas dan tanggung jawabnya masing – masing serta mencegah terjadinya penyelewengan. Perusahaan juga perlu tegas untuk menindaklanjuti pelanggan yang memiliki historis pembayaran kredit yang terlambat dan macet.
3. Perlu dilakukan evaluasi pengecekan riwayat pembayaran piutang untuk pelanggan lama secara berkala agar dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pemberian kredit selanjutnya dan untuk pelanggan baru perusahaan dapat lebih selektif dalam memberikan kredit. Perusahaan perlu menetapkan *credit limit*

bagi pelanggannya dan perlu melakukan analisis kelayakan kredit dengan mempertimbangkan prinsip 5K dalam kredit. PT TPR juga dapat menggunakan alat bantu berupa formulir pengajuan kredit yang harus diisi oleh pelanggan yang berguna sebagai sumber informasi kredit pelanggan karena penting bagi perusahaan untuk “*know your customers*”, guna menilai kemampuan dan kelayakan pelanggan dalam pemberian kredit. Perusahaan perlu memiliki bagian penagihan yang berdiri sendiri yang aktif dan tegas serta melakukan *follow up* dan penagihan secara intensif dan efektif kepada pelanggan untuk piutang yang telah jatuh tempo dengan melakukan beberapa cara misalnya via telepon, mengirimkan surat atau melakukan kunjungan secara langsung.

4. PT TPR sebaiknya menerapkan kebijakan diskon tunai 2/10 n/60 sehingga pelanggan dapat tertarik untuk melakukan pembayaran tunai dan uang masuk lebih cepat untuk menghindari keterlambatan pembayaran piutang. Perusahaan perlu melakukan perbaikan kebijakan piutang melalui prosedur pemberian kredit baik bagi pelanggan baru dan pelanggan lama. Prosedur persetujuan kredit berdasarkan batasan jumlah pemberian kredit. Perusahaan juga perlu melakukan perbaikan pada kebijakan penagihan dan melakukan pengawasan piutang melalui pengumuman piutang. Penulis merekomendasikan untuk dibuatnya sistem baru dalam program komputerisasi perusahaan dengan *warning system* untuk pelanggan yang belum melunasi piutangnya dan secara otomatis program tidak dapat mencetak *invoice* dan surat jalan apabila sudah melebihi kredit limit pelanggan. Dengan adanya sistem baru pada *software* pemrograman perusahaan diharapkan pencatatan dan pelaporan data terkait informasi piutang menjadi lebih akurat, relevan dan lebih cepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Borde, Stephen & McCarty, Daniel. (1998). *Determining The Cash Discount in the Firm's Credit Policy: An Evaluation 1*. Journal of Financial and Strategic and Decisions Volume 11, Number 2, 41 -49.
- Dahlan, Siamat.(2005). *Manajemen Lembaga Keuangan. Kebijakan Moneter dan Perbankan*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, edisi kesatu.
- Gibson, Charles H. (2011). *Financial Statement Analysis (12thEd)*. Canada :South-Western Cengage Learning.
- Gitman, Lawrence J., dan Chad J. Zutter. (2012). *Principles of Managerial Finance (13th Ed.)*. United States of America : Pretince Hall.
- Harahap Syafri, Sofyan. (2013). *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan, Cetakan Kesebelas*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Herry. (2014).*Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Home, J.C. (2002). *Financial Management and Policies (12th Ed)*. New Jersey : Pretince Hall.
- Ikatan Akuntan Indonesia.(2009). *Standar Akuntansi Keuangan : PSAK No. 1- Penyajian Laporan Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Kasmir.(2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. (2016).*Sistem Akuntansi Edisi Keempat* . Jakarta : Salemba Empat.
- Munawir, S.(2012). *Analisis Informasi Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). 7th Edition. *Research Methods for Business*. Italy: John Wiley & Sons Ltd.
- Subramanyam, K.R. dan John, J. Wild. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sundjaja, Ridwan S., Barlian, Inge, & Sundjaja, D.P. (2013). *Manajemen Keuangan 1 (Edisi 8 ed., Vol. Cetakan ke-2)*. Jakarta : Litera Lintas Media.
- Weygant, J., Kimmel, P., & Kieso. (2014). *Financial Accounting, IFRS Edition: 2nd Edition*. United States of America: John Wiley & Sons,Inc.

INTERNET

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia. (2019, 10 13). *Siaran Pers*. Retrieved from Kementrian Perindustrian :
<https://kemenperin.go.id/artikel/20538/Produksi-Industri-Alas-Kaki-RI-Pijak-Posisi-4-Dunia>

Wikipedia. (2019, Maret 17). *Wikipedia*. Retrieved from Wikiepdia:
https://wikipedia.org/wiki/Risiko_kredit

PT.INDO ACIDATAMA Tbk. (2019, November 18). *Kebijakan Manajemen Risiko*. Retrieved from Tata Kelola Perusahaan :
<https://www.acidatama.co.id/tata-kelola.php?id=6>