

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pemeriksaan operasional atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai pada PT. Masa Depan Cerah, dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Kebijakan dan prosedur pembelian persediaan secara tunai dari *supplier-supplier* PT. Masa Depan Cerah berbeda-beda, hal tersebut dapat diketahui berdasarkan kebijakan pengambilan persediaan bervariasi dari satu hari hingga satu bulan dan jumlah minimum pembelian persediaan yang ditetapkan masing-masing *supplier* bervariasi dari 100 hingga 1.000 ton. Selain itu, kebijakan pembelian yang ditetapkan oleh *supplier-supplier* perusahaan juga menyulitkan perusahaan sebab seluruh pembelian persediaan pada *supplier* harus dilakukan secara tunai, *supplier* tidak memberikan diskon meskipun perusahaan membeli persediaan dalam jumlah banyak, pelunasan pembelian persediaan pada *supplier-supplier* PT. Masa Depan Cerah harus dilakukan maksimum satu hari setelah melakukan pemesanan persediaan, walaupun persediaan baru diambil satu bulan kemudian, dan pelunasan pemesanan persediaan pada *supplier* harus dilakukan sesuai dengan urutan pemesanan.

Selain itu, terdapat fluktuasi harga persediaan minyak kelapa sawit yang dipengaruhi oleh beragam faktor, seperti kondisi dan regulasi negara, jumlah produksi dan konsumsi minyak kelapa sawit, dan sebagainya yang menyebabkan sulit bagi perusahaan untuk memastikan fluktuasi harga minyak kelapa sawit.

2. Kebijakan dan prosedur penjualan kredit maupun tunai yang diterapkan PT. Masa Depan Cerah kurang efektif, hal tersebut dapat diketahui dari analisis pemberian kredit yang dilakukan perusahaan yang kurang memadai karena perusahaan tidak menetapkan batasan minimum pembelian tunai dalam setahun bagi pelanggan baru yang mengajukan kredit. Selain itu, direktur penjualan memberikan wewenang kepada kepala keuangan untuk mengambil keputusan

terkait pemberian kredit kepada pelanggan baru tanpa persetujuan direktur penjualan.

Kebijakan penjualan kredit perusahaan kurang efektif karena kebijakan penjualan kredit yang dimiliki perusahaan belum dapat mendorong pelanggan untuk membayar piutang lebih cepat sebab perusahaan tidak menerapkan adanya kebijakan pemberian diskon penjualan apabila pelanggan melakukan pelunasan piutang lebih cepat serta tidak memberikan denda bagi pelanggan yang terlambat dalam melunasi piutang. Perusahaan juga mengizinkan pelanggan yang belum melunasi piutangnya untuk dapat melakukan pembelian kredit dan kebijakan penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan terkait batas waktu pengambilan persediaan juga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Selain itu, terkait dengan kebijakan penjualan kredit perusahaan, kebijakan pengelolaan dan penagihan piutang yang diterapkan perusahaan juga kurang ketat. Hal tersebut dapat diketahui dari perusahaan tidak menetapkan cadangan piutang tak tertagih setiap bulannya. Tidak terdapat laporan mengenai saldo piutang masing-masing pelanggan secara berkala, serta perusahaan tidak tegas dalam menetapkan batas waktu pelunasan piutang kepada pelanggan.

3. Dampak yang timbul dari pembelian tunai pada *supplier* dan penjualan kredit maupun tunai terhadap arus kas perusahaan adalah perusahaan mengalami kekurangan kas pada bulan Juli 2018, Agustus 2018, Oktober 2018, Februari 2019, dan Maret 2019 dengan total kekurangan kas sebesar Rp87.315.581.849. perusahaan melakukan pinjaman kepada bank untuk mengatasi kekurangan kas tersebut untuk dapat membiayai biaya operasi perusahaan, salah satunya pembelian persediaan kepada *supplier* perusahaan yang hanya dapat dilakukan secara tunai. Perusahaan juga harus menanggung beban bunga pinjaman sebesar Rp800.392.834 dengan melakukan pinjaman ke bank.
4. Peran pemeriksaan operasional atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas PT. Masa Depan Cerah memiliki peran penting dalam membantu manajemen perusahaan untuk meningkatkan kelancaran arus kas PT. Masa Depan Cerah. Kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit

maupun tunai perusahaan selama ini yaitu kebijakan penjualan yang diterapkan *supplier* perusahaan berbeda-beda dan adanya fluktuasi harga persediaan minyak kelapa sawit, analisis pemberian kredit yang dilakukan perusahaan kurang memadai, kebijakan penjualan kredit kurang efektif, dan kebijakan pengelolaan dan penagihan piutang yang kurang ketat dapat diketahui melalui pemeriksaan operasional. Peneliti memberikan rekomendasi perbaikan dengan mengetahui kelemahan-kelemahan yang ada, sehingga melalui rekomendasi perbaikan yang diberikan, aktivitas penjualan kredit dalam perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien yang dapat mendukung upaya perusahaan dalam meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah disebutkan di atas, terdapat beberapa saran kepada pihak manajemen dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan harus menyusun laporan penerimaan dan pengeluaran kas untuk mengetahui apakah kebijakan penjualan yang ditetapkan perusahaan sudah dapat memenuhi biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Perusahaan juga sebaiknya membuat kebijakan dan prosedur pembelian dari *supplier* secara tertulis dan memberikan kepada pegawai yang terkait dengan aktivitas pembelian persediaan sehingga, aktivitas pembelian dapat berjalan dengan baik. Selain itu, sebaiknya direktur pembelian perusahaan memperhatikan informasi mengenai situasi ekonomi dan politik negara dalam membuat estimasi mengenai fluktuasi harga persediaan minyak kelapa sawit agar estimasi yang dibuat lebih sesuai dengan kondisi nyata.
2. Sebaiknya perusahaan menetapkan batasan minimum pembelian tunai dalam setahun bagi pelanggan baru yang mengajukan pembelian kredit yaitu dengan minimum pembelian sebanyak 10 kali dengan total jumlah pembelian persediaan sebanyak 225,6 ton untuk pelanggan berskala kecil dan sebanyak 960 ton untuk pelanggan berskala besar (Lampiran 8) sehingga perusahaan dapat mengetahui kemampuan dan kapasitas pelanggan terkait dalam melunasi hutangnya dan penilaian terhadap pelanggan baru dapat dilakukan secara objektif. Selain itu,

sebaiknya kepala keuangan meminta otorisasi dari direktur utama dalam memutuskan pelanggan baru yang berhak menerima penjualan kredit untuk menghindari terjadinya kecurangan antara kepala keuangan dengan pelanggan baru.

3. Perusahaan perlu membuat kebijakan penjualan kredit baru dengan penawaran diskon penjualan agar pelanggan termotivasi untuk melakukan pembelian tunai dan pembayaran piutang lebih cepat. Kebijakan diskon penjualan dengan minimum pembelian bagi pelanggan skala kecil sebesar 1 tangki kecil (4,7 ton) dan bagi pelanggan skala besar sebesar 1 tronton (20 ton), perusahaan memberikan diskon sebesar Rp15/kg bagi pelanggan yang melakukan pembelian tunai, diskon sebesar Rp10/kg bagi pelanggan yang melakukan pembayaran dalam 7 hari, dan diskon sebesar Rp5/kg bagi pelanggan yang melakukan pembayaran dalam 14 hari. Melalui simulasi penawaran diskon penjualan, diperoleh peningkatan peningkatkan kelebihan kas secara keseluruhan sebesar Rp25.376.015.595 dan peningkatan bunga bersih yang diperoleh sebesar Rp434.134.558.
4. Sebaiknya, perusahaan menyusun laporan *aging schedule* yang disusun oleh staf akuntansi perusahaan untuk dapat mengetahui estimasi cadangan piutang tak tertagih setiap bulannya. Penyusunan rekap piutang pelanggan yang jatuh tempo sebaiknya tidak hanya dilakukan oleh satu staf akuntansi perusahaan, melainkan dilakukan oleh kedua staf akuntansi lainnya, agar penagihan dapat dilakukan tepat waktu, bahkan beberapa hari sebelumnya. Selain itu, penagihan piutang juga sebaiknya tidak hanya dilakukan oleh kepala keuangan, melainkan oleh staf keuangan perusahaan juga. Sehingga, penagihan piutang kepada pelanggan dapat tepat waktu dan tidak terlambat.

Oleh karena itu, pemeriksaan operasional harus dilakukan secara konsisten dan berkala untuk memastikan bahwa aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam perusahaan berjalan secara efektif dan efisien dan perusahaan dapat terus memperbaiki dan meningkatkan kebijakan dan prosedur yang mempengaruhi kinerja perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akmal. (2009). *Pemeriksaan Manajemen Internal Audit*. Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang.
- Arens, A.A., Randal J. Elder, Mark S. Beasley, Chris E. Hogan. (2017). *Auditing and Assurance Service And Integrated Approach 16th Edition*. London: Pearson Education, Inc.
- Kemp, A., Bowman, A., Blom, B., Visser, C., Bergoer, D., Fullard, D., Moses, G., Brown, S.-L., Bornman, J. and Bruwer, J.-P., (2015). *The usefulness of cash budgets in micro, very small and small retail enterprises operating in the Cape Metropolis*. *Expert Journal of Business and Management*, 3(1), pp.1-12
- Kieso, D.E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. (2016). *Intermediate Accounting*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information System*. London: Pearson Education.
- Reider, R. (2002). *Operational Review: Maximum Results at Efficient Costs* (3rd Edition ed.). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Sekaran, U & R. Bougie. (2016). *Research Methods for Business a Skill Building Approach 7th Edition*. Chichester: John Wiley & Sons, Inc.
- Shim, J.K., Joel G. Siegel, Allison I. Shim. (2012). *Budgeting Basics and Beyond*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Subagyo, A. (2015). *Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Subramanyam, K.R. (2014). *Financial Statement Analysis*. Evelenth Edition. Singapore: Mc Graw Hill.
- Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. (2016). *Manajemen Keuangan 1*. Jakarta: Literata Lintas Media.