

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terkait pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang di Hasta Metal, maka terdapat beberapa poin kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang di Hasta Metal.
 - a. Pemilik perusahaan melakukan penilaian kredit terlebih dahulu terhadap calon klien. Apabila hasil penilaian adalah baik, selanjutnya perusahaan akan meminta klien baru untuk mengirimkan desain cetakan untuk *puller*. Tahapan selanjutnya, jika permasalahan desain sudah selesai, perusahaan dan klien membahas mengenai kuantitas barang, tanggal pengiriman barang, dan jangka waktu pembayaran piutang dagang secara rinci. Bagi klien baru, akan diminta pembayaran uang muka sebesar 50% dari nilai nota.
 - b. Dalam kebijakan perusahaan, limit kredit diberikan 150% dari omzet klien tersebut, dan beberapa klien membayar menggunakan giro mundur.
 - c. Dalam analisis kredit 5C oleh perusahaan, hanya melakukan penilaian terhadap prinsip *character, capacity, capital, dan condition*.
 - d. Pencatatan piutang masih dilakukan secara manual di perusahaan. Satu klien mempunyai satu buku piutang.
 - e. Kebijakan penagihan perusahaan adalah 2–3 hari sebelum tanggal nota jatuh tempo dan melakukan *follow up* seminggu sekali bagi klien yang menunggak.
2. Kelemahan-kelemahan pada kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang menyebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang, bahkan timbul piutang tak tertagih di Hasta Metal, yaitu sebagai berikut:
 - a. Hasta Metal tidak mempunyai panduan analisis kredit 5C dan tidak menerapkan prinsip *collateral*.
 - b. Penjualan kredit terkadang melebihi limit kredit. Selain itu, perusahaan terkadang memberikan keringanan, yaitu pembeli dapat melunasi piutang nota pertama dan nota kedua di tanggal jatuh tempo nota ketiga.
 - c. Perusahaan masih menerima pembayaran oleh klien melalui giro mundur.

- d. Pencatatan piutang masih secara manual dan perusahaan tidak mempunyai *backup* data piutang di komputer. Hal ini menyebabkan pencatatan piutang belum berjalan dengan efisien.
 - e. Staf keuangan tidak membuat daftar umur piutang dan tidak melakukan pembukuan. Selain itu, staf keuangan merangkap tugas lain di perusahaan sehingga memperbesar peluang keterlambatan penagihan.
 - f. Perusahaan belum mempunyai asuransi kredit perdagangan.
3. Dampak-dampak yang ditimbulkan akibat kelemahan-kelemahan pada kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang adalah sebagai berikut:
- a. Total piutang tak tertagih dari tahun 2010–2018 adalah sebesar Rp598.715.655.
 - b. Keterlambatan pembayaran piutang mencapai persentase 66% dari 76 transaksi di tahun 2019.
 - c. Total piutang yang tertunggak per tanggal 31 Oktober 2019 adalah sebesar Rp102.934.720.
 - d. Persentase piutang tak tertagih terhadap penjualan pada tahun 2017 dan 2018 adalah masing-masing sebesar 5,43% dan 0,81%.
4. Hasta Metal belum pernah melakukan pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang sebelumnya. Melalui pemeriksaan operasional, dapat diidentifikasi temuan kelemahan yang menjadi penyebab keterlambatan pembayaran piutang, bahkan timbul piutang tak tertagih di Hasta Metal. Atas temuan-temuan tersebut, diberikan rekomendasi sebagai tindakan perbaikan untuk mengurangi piutang tak tertagih. Salah satu rekomendasi yang diberikan adalah perusahaan perlu mempunyai asuransi kredit perdagangan. Rekomendasi ini dibuat berdasarkan simulasi dengan kondisi perusahaan mempunyai asuransi kredit perdagangan. Dalam syarat dan ketentuan Asuransi Asei, dikenakan premi asuransi sebesar 1% dari nilai *invoice*, dan besar pengantiannya adalah 85%. Dengan *percentage of sales method*, estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp34.112.000. Oleh karena itu, diperoleh penggantian sebesar Rp28.995.000. Melalui beberapa rekomendasi yang diberikan, diharapkan Hasta Metal dapat mengurangi beban piutang tak tertagih dan aktivitas penjualan kredit serta pengelolaan piutang dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terkait pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang untuk mengurangi piutang tak tertagih di Hasta Metal, maka diberikan saran sebagai berikut:

1. Terkait kebijakan penjualan kredit, sebaiknya perusahaan mempertimbangkan hal-hal berikut:
 - a. Perusahaan mencoba bernegosiasi dengan klien untuk mulai beralih ke metode pembayaran lain, seperti transfer bank atau cek.
 - b. Perusahaan perlu mempunyai panduan analisis, seperti yang terlampir dalam Lampiran 8. Hal ini ditujukan agar perusahaan menerapkan cara dan standar yang sama dalam penilaian kredit.
 - c. Untuk calon klien dari wilayah Jawa Tengah dan Jawa Timur perlu dilakukan penilaian prinsip 5C secara keseluruhan.
 - d. Untuk prinsip *collateral*, perusahaan dapat meminta jaminan kepada klien dengan limit kredit di atas 10 juta.
2. Terkait kebijakan pengelolaan piutang, sebaiknya perusahaan mempertimbangkan hal-hal berikut ini:
 - a. Perusahaan melakukan pencatatan piutang di Microsoft Excel agar lebih efisien dan memudahkan untuk mengetahui piutang mana yang sudah jatuh tempo.
 - b. Perusahaan sebaiknya mempunyai asuransi kredit perdagangan agar mendapatkan perlindungan gagal bayar dari perusahaan asuransi.
 - c. Pemilik perusahaan sebaiknya menambah staf baru untuk mengisi bagian lain yang dikerjakan oleh staf keuangan. Hal ini ditujukan agar staf keuangan fokus mengurus bagian keuangan.
 - d. Perusahaan perlu melakukan pembukuan dan membuat daftar umur piutang. Pembukuan diperlukan agar perusahaan dapat mengakui piutang tak tertagih sebagai pengurang penghasilan bruto. Untuk daftar umur piutang, perusahaan dapat mengetahui umur piutang klien sehingga jika sudah lama menunggak, perusahaan dapat lebih aktif melakukan penagihan.
3. Pemeriksaan operasional perlu dilakukan secara rutin untuk menilai efektivitas Hasta Metal dalam mencapai tujuan dan menilai apakah berbagai sumber daya

yang dimiliki oleh perusahaan telah digunakan secara efisien dan ekonomis. Dari pemeriksaan operasional, kemudian dapat diidentifikasi masalah, mencari penyebab terjadinya masalah, dan memilih alternatif untuk menyelesaikan masalah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmal. (2009). *Pemeriksaan Manajemen Internal Audit Edisi Kedua*. Jakarta: PT. Indeks Jakarta.
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2017). *Auditing and Assurance Services (16 ed.)*. London: Pearson Education.
- Dunia, F. A. (2013). *Pengantar Akuntansi (4 ed.)*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Elaga, M. P., Dandi, W. A., & Agung, M. K. (2018). Analisis Rasio Aktivitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT Hanjaya Mandala Sampurna Tbk. *Sriwijaya International Journal of Dynamic Economics and Business*, 2, 5.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2014). *Intermediate Accounting IFRS Edition (2 ed.)*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Mulyadi. (2002). *Auditing Edisi Keenam*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi Edisi Keempat*. Jakarta: Salemba Empat.
- Reider, R. (2002). *Operational Review Maximum Result at Efficient Costs*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2012). *Accounting Information Systems (12 ed.)*. New Jersey: Pearson Education Ltd.
- Samryn, L. M. (2014). *Pengantar Akuntansi IFRS Edition*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business a Skill Building Approach (7 ed.)*. Chichester: John Wiley & Sons, Inc.
- Sinarmas, Asuransi;. (2012). *Asuransi Kredit Perdagangan*. Retrieved from Asuransi Sinarmas Website: <https://www.sinarmas.co.id/produk/penjaminan/asuransi-kredit-perdagangan>
- Subagyo, A. (2015). *Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Subagyo, P. J. (2011). *Metodologi Penelitian Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Aneka Cipta.
- Subramanyam, K. R. (2014). *Financial Statement Analysis (11 ed.)*. New York: McGraw-Hill Education.
- Sugiri, S. (2009). *Akuntansi Pengantar 2*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Penerbit CV. Alfabeta.
- Supriyati. (2011). *Metodologi Penelitian*. Bandung : Labkat Pers.

Swastha, B. (2014). *Manajemen Penjualan Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Weston, J. F., & Eugene, F. B. (1993). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Edisi Terjemahan*. Jakarta: Erlangga.

Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2015). *Financial Accounting IFRS Edition (3 ed.)*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.