

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Dari Hasil Penelitian penulis, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha Dagang X melakukan sebagian besar transaksi penjualannya secara kredit (62.51% dari total penjualan pada 2014 dan 63.17% dari total penjualan pada 2015). Bagi pembeli untuk dapat melakukan pembelian secara kredit pada umumnya harus telah melakukan pembelian tunai secara berkala untuk dua hingga tiga bulan. Termin kredit yang dimiliki Usaha Dagang X adalah n/30, dimana penjualan kredit yang terjadi akan jatuh tempo 30 hari setelah terjadinya transaksi.
2. Karena keterlambatan pembayaran piutang dagang, Usaha Dagang X seringkali mengalami kesulitan untuk membayar hutang usahanya. Hal ini dikarenakan perusahaan selalu berusaha untuk membayar pembelian inventornya dengan termin n/30 untuk menghindari denda keterlambatan, akan tetapi aliran kas perusahaan terhambat oleh keterlambatan pembayaran piutang dagang yang terjadi sehingga sering kali perusahaan mengalami defisit. Untuk menutupi defisit yang terjadi dan untuk mempertahankan tingkat kas yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu Rp.150.000.000 perusahaan dapat melakukan dua hal yaitu melakukan pinjaman pada bank atau jika mencukupi, menggunakan surplus kas untuk menutupi defisit yang terjadi.
3. Penulis menyusun tiga skenario yaitu skenario finansial yang mengusulkan untuk memanfaatkan surplus kas sebagai deposito, skenario operasional yang mengusulkan diterapkannya sistem diskon tunai serta peningkatan penagihan piutang dagang, dan skenario campuran yang mencoba menggabungkan usulan dari skenario finansial dan skenario operasional.

Setelah melakukan perhitungan setahap demi setahap, penulis dapat menyimpulkan bahwa skenario campuran adalah skenario yang dapat meningkatkan aliran kas perusahaan paling baik dengan peningkatan surplus kas akhir sebanyak Rp.222.956.524 pada tahun 2014 dan Rp.218.814.178 pada tahun 2015 dibandingkan tanpa menggunakan skenario.

## 5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, maka penulis ingin menbarikan saran-saran pada Usaha Dagang X untuk meningkatkan aliran kas usahanya:

1. Dilihat dari kondisi piutang dagang di Usaha Dagang X dan untuk membantu meringankan defisit yang sering terjadi, penulis menyarankan agar perusahaan meningkatkan ketegasan dalam penagihan piutang dagang dengan mengedarkan surat peringatan pada customer yang piutangnya telah jatuh tempo dan meningkatkan frekuensi penagihan piutang dengan kunjungan langsung. Hal ini sangat penting melihat dari besarnya dampak negatif keterlambatan pembayaran piutang dagang pada lancarnya aliran kas perusahaan.
2. Penulis juga menyarankan Usaha Dagang X untuk menerapkan sistem diskon tunai untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan volume penjualan tunai. Dari pembahasan yang telah dilakukan, sistem diskon tunai diperkirakan dapat membawa dampak positif yang signifikan terhadap aliran kas Usaha Dagang X.
3. Penulis menyarankan agar Usaha Dagang X dapat memanfaatkan surplus kas yang dimiliki dalam bentuk deposito untuk mendapatkan keuntungan berupa bunga deposito. Disarankan Usaha Dagang X untuk memilih deposito dengan jangka jatuh tempo yang pendek untuk mengantisipasi jika perusahaan sewaktu-waktu membutuhkan kas untuk menutupi defisit yang terjadi.

4. Usaha Dagang X mengambil kebijakan yang menentukan bahwa saldo kas yang harus dipertahankan perusahaan tiap bulannya adalah Rp.150.000.000. Melihat dari aliran kas perusahaan, penulis menyarankan agar perusahaan dapat menggunakan kebijakan saldo kas yang lebih fleksibel. Misalnya perusahaan dapat mengurangi saldo kas yang dipertahankan saat mendapatkan surplus sehingga sisa kas yang didapatkan bisa ditambahkan pada deposito perusahaan sehingga menghasilkan bunga. Pada saat dimana diantisipasi bahwa terjadi defisit yang besar, maka perusahaan disarankan untuk menambah saldo kas.
5. Jika dimungkinkan, penulis menyarankan agar perusahaan dapat menegosiasikan kelonggaran termin pembayaran atas pembelian barang dagangan kepada supplier.
6. Penulis menyarankan agar Usaha Dagang X memberikan supervisi pada para salesman dalam penagihan piutang untuk menghindari adanya *neglience* dari pihak salesman dalam menagih piutang yang sudah melebihi jatuh tempo.

## DAFTAR PUSTAKA

- Borde, S. F., & McCarty, D. E. (1998). Determining The Cash Discount in the Firm's Credit Policy : An Evaluation. *Journal of Financial and Strategic Decisions Volume 11, Number 2*, 41-49.
- Bringham, Eugene, F., & Joel, F. H. (2011). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Edisi 11*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gitman, & Lawrence, J. (2015). *Principles of Managerial Finance 14th Edition*. Boston: Pearson Education.
- Hasibuan, M. (2011). *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Husnan, S., & Pudjiastuti, E. (2008). *Dasar-dasar manajemen keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Martono, & Harjito, A. (2012). *Manajemen Keuangan Edisi ke 2*. Jakarta: Ekonisia.
- Munawir, S. (2012). *Analisis Informasi Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi: Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Sekaran, U., & Roger, B. (2013). *Research Method for Bussiness 6th Edition*. West Sussex: John Wiley & Sons.
- Skousen, & Stice. (2001). *Akuntansi Keuangan Menengah. Edisi kesembilan, Jilid Satu, Terjemahan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. (2012). *Manajemen Keuangan 1*. Bandung: Literata Lintas Media.
- Van Horne, James, C., & John, M. (2012). *Fundamentals of Financial Management 13th edition*. Jakarta: Salemba Empat.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Jonathan, D. (2014). *Accounting, 25th Edition*. San Fransisco: Cengage Learning.
- Weygant, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2013). *Accounting Principles, 11th Edition*. New York: John Wiley & Sons Inc.