

## BAB 5

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah ditulis sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Deskripsi penjualan, pemasaran serta proses distribusi pada perusahaan Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015:
  - Perusahaan Graha Keramikindo Pratama memiliki 7 jenis produk unggulan yaitu keramik lantai, granit, kloset, pintu PVC, *Glassfibre Reinforced Cement* (GRC), bak air dan asbes. Adapun penjualan terbesar Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015 adalah melalui produk keramik lantai, dengan persentase sebesar 66,9 %. Fokus perusahaan Graha Keramikindo Pratama adalah penjualan B2B (*Business to Business*) dimana target pasarnya adalah toko – toko bangunan di kota Bandung dan beberapa daerah di Jawa Barat.
  - Dengan mayoritas pelanggan pemilik toko – toko bangunan, maka perusahaan memberikan sistem pembayaran kredit untuk pelanggan baru maupun pelanggan lama. 1 syarat yang digaris bawahi bahwa baik pelanggan lama maupun pelanggan baru yang tidak bisa membayar sampai jatuh tempo diatas 4 bulan maka akan dievaluasi oleh perusahaan apakah masih bisa bekerjasama dalam bisnis atau tidak. Jika hasilnya tidak bisa ditolerir, maka pelanggan tersebut akan di-*blacklist* oleh perusahaan GKP. Hal ini perlu digaris bawahi karena pada tahun 2015 penjualan dengan sistem kredit mencapai 90% dari total penjualan, dan kredit macet menjadi salah satu masalah utama yang memberikan dampak langsung ke aliran kas perusahaan.
  - Untuk menjaring pelanggan baru, perusahaan GKP menelusuri toko-toko bangunan baru yang membutuhkan *supply* keramik lantai, asbes, pvc atau produk lainnya berdasarkan *word of mouth* pelanggan GKP dan pengamatan yang dilakukan oleh pegawai GKP ketika sedang bertugas di

luar kantor. Untuk pelanggan langsung atau *end user*, perusahaan GKP menggunakan spanduk cukup besar yang dipasang pada kantor / galeri perusahaan GKP yang terdapat di Jln. Margacinta, Bandung dan juga menggunakan *word of mouth* dari karyawan perusahaan ke relasi – relasinya. Biasanya pelanggan datang langsung ke toko dan melihat variasi produk secara langsung di toko. Tidak ada pemasaran khusus yang dilakukan perusahaan GKP untuk menjaring pelanggan *end user*.

- Estimasi distribusi produk ke luar kota Bandung yaitu 2 – 7 hari, tergantung lokasi dan total kuantitas produk yang didistribusikan. Untuk kegiatan pendistribusian ini seluruhnya dilakukan oleh karyawan perusahaan GKP, menggunakan kendaraan milik pribadi tanpa menggunakan *outsorce* SDM ataupun peminjaman kendaraan ke pihak lain. Untuk distribusi produk persediaan perusahaan GKP dari pabrik, membutuhkan waktu 1 – 2 hari agar produk tersebut sampai di gudang GKP. Adapun pabrik *supplier* produk bahan bangunan yang dijual GKP terdapat di kota Jakarta dan Cileungsi.
2. Realisasi kas, laporan laba rugi, dan deskripsi biaya dari perusahaan Graha Keramikindo Pratama pada tahun 2015:
- Berdasarkan realisasi kas perusahaan Graha Keramikindo Pratama tahun 2015, saldo akhir kas tiap bulannya tidak pernah mengalami saldo negatif karena selalu terbantu dengan pinjaman dana ke bank sebesar Rp416.666.667 atau total Rp. 5.000.000.000 per tahun. Adapun bunga pinjamannya adalah 12% atau total Rp. 600.000.000 per tahun. Akan tetapi, beberapa kali perusahaan masih mengalami defisit akibat penerimaan lebih kecil dengan pengeluaran. Pada realisasi kas tahun 2015, terdapat 6 bulan dengan saldo selisih penerimaan dan pengeluaran yang negatif yaitu pada bulan Januari dengan saldo –Rp 147.989.895, bulan Februari dengan saldo –Rp 60.311.881, bulan Maret dengan saldo –Rp 202.774.375, bulan Juli dengan saldo –Rp 115.888.060, bulan Oktober dengan saldo –Rp 141.661.600 dan bulan November dengan saldo –Rp 215.573.050.
  - Berdasarkan laporan laba rugi, laba perusahaan GKP tahun 2015 sebesar Rp268.259.305. Akan tetapi, terdapat *gap* atau selisih antara realisasi

penerimaan kas dengan total penjualan yang terjadi di tahun 2015 yaitu sebesar Rp 347.085.926, dimana jumlah tersebut seharusnya bisa diterima sepenuhnya oleh perusahaan GKP jika tidak terjadi keterlambatan dalam pembayaran piutang oleh pelanggan.

- Biaya terbesar yang harus dikeluarkan perusahaan GKP pada tahun 2015 adalah biaya bunga sebesar Rp 600.000.000, karena persentase bunga adalah 12% dan peminjaman dana ke bank sebesar Rp 5.000.000.000.
3. Hasil penyusunan skenario untuk perusahaan Graha Keramikindo Pratama tahun 2015:
- Anggaran kas penerapan uang muka

Skenario ini disusun berdasarkan kondisi perusahaan GKP dimana pada tahun 2015 terjadi *gap* atau selisih antara realisasi penerimaan kas dengan total penjualan sebesar Rp 347.085.926, dan perlu menggunakan peminjaman dana ke bank karena harus menutupi saldo negatif akibat penerimaan kas lebih kecil dari pengeluaran kas. Mengingat pendapatan dari penjualan kredit pada tahun 2015 mencapai 90% dari keseluruhan total penjualan, maka besar sekali probabilitas terjadinya pembayaran piutang dari pelanggan yang terlambat dari waktu yang ditentukan. Dengan skenario ini, diharapkan permasalahan kredit macet dapat teratasi perlahan, sehingga total penerimaan kas bisa sebanding atau lebih besar dari total transaksi penjualan yang terjadi.

Skenario ini juga dapat diimplementasikan untuk menarik kembali pelanggan lama perusahaan GKP yang pernah membayar piutang lebih dari jatuh tempo, dan akhirnya dipandang perusahaan tidak bisa melanjutkan kerjasama lagi kedepannya. Dengan skenario ini, pelanggan lama yang sempat di-*blacklist* oleh perusahaan, bisa kembali memesan produk kepada perusahaan asal membayar uang muka sebesar 10% diawal, serta harus siap menerima konsekuensi jika kembali melakukan kesalahan yang sama.

Implementasinya, perusahaan GKP harus meningkatkan strategi pemasaran dengan memberikan pendekatan yang baik kepada pelanggan lamanya ataupun dapat mengaitkan promo dari pabrik

dengan pelanggan GKP. Salah satunya yaitu *event* promo *cashback* sebesar 2% - 4% dan juga promo hadiah tiket perjalanan ke luar negeri. Promo ini bisa disampaikan kepada pelanggan perusahaan GKP dengan penyampaian yang dikemas ulang.

Dengan skenario ini, saldo perusahaan GKP dapat meningkat sebesar Rp 255.824.806.

- Anggaran kas skenario peningkatan penjualan tunai guna mengurangi peminjaman dana ke bank

Skenario ini disusun berdasarkan strategi penetrasi pasar, dimana perusahaan bisa menggunakan *media online* untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar sesuai dengan target pasar perusahaan GKP untuk mendapatkan penjualan tunai yang lebih besar. Dari penjualan tunai yang lebih tinggi, bisa menambah penerimaan kas dan mengurangi penggunaan peminjaman dana ke bank agar biaya bunga juga bisa turun. Dengan melihat potensi *media online*, memaksimalkan efektivitas kinerja SDM perusahaan, menerapkan strategi *digital marketing*, investasi pada iklan *online*, dan mengurangi peminjaman dana ke bank sebesar Rp 1.000.000.000, perusahaan akan mengalami kenaikan saldo kas sebesar Rp 361.300.000.

- Anggaran kas skenario gabungan penerapan uang muka dan peningkatan penjualan tunai guna mengurangi peminjaman dana ke bank

Skenario ini tepat untuk menanggulangi permasalahan kredit macet dan juga memaksimalkan peningkatan penjualan tunai guna mengurangi peminjaman dana ke bank. Saldo kas perusahaan bisa naik sebesar Rp617.124.806. Skenario ini memberikan dampak terbaik untuk aliran kas perusahaan GKP, akan tetapi dalam implementasinya perlu perencanaan yang matang, pengawasan serta evaluasi yang rutin dalam pelaksanaannya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan kepada perusahaan Graha Keramikindo Pratama dari hasil penelitian adalah:

1. Perusahaan sebaiknya membuat penyusunan anggaran kas untuk periode yang akan datang agar bisa melakukan estimasi kapan terjadi defisit ataupun surplus, dan mengetahui tindakan apa yang tepat untuk diambil pada kondisi tersebut. Penggabungan skenario anggaran kas penerapan uang muka untuk pelanggan lama dan peningkatan penjualan tunai guna mengurangi peminjaman dana ke bank merupakan skenario terbaik, yang dapat meningkatkan saldo kas perusahaan sebesar Rp617.124.806. Perusahaan sendiri bisa memilih skenario yang tepat sesuai dengan kondisi dan kemampuan, karena semua skenario anggaran kas yang diusulkan penulis yaitu skenario anggaran kas penerapan uang muka untuk pelanggan lama, peningkatan penjualan tunai guna mengurangi peminjaman dana ke bank atau skenario penggabungan keduanya memiliki kesulitan masing – masing dan semuanya berguna untuk memperbaiki aliran kas perusahaan.
2. Perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan pengawasan penagihan jatuh tempo hutang dalam penggunaan sistem kredit kepada para pelanggannya untuk mengurangi risiko yang ditimbulkan akibat pengumpulan yang terlambat atau piutang tak tertagih yang dapat mengganggu aliran kas perusahaan.
3. Perusahaan sebaiknya memberikan batasan nominal penjualan kredit per pelanggannya, berdasarkan data pembayaran pelanggan dari beberapa periode kebelakang dan menjalin *customer relationship* dengan baik sehingga dapat mengetahui kondisi nyata yang sedang dihadapi pelanggannya atau kondisi industri yang sedang terjadi.
4. Perusahaan disarankan untuk memaksimalkan penjualan produk baik keramik lantai maupun produk lainnya dengan strategi penetrasi pasar, salah satunya menggunakan *media online*. Dengan menggunakan *media online*, perusahaan bisa mengajak pelanggan yang memiliki toko – toko di luar kota Bandung untuk menjadi agen *dropship*, dimana pelanggan melalui *media online* bisa mengambil produknya di agen *dropship* jika tidak terjangkau dengan cepat oleh perusahaan GKP. Secara tidak langsung, hal ini dapat membantu perusahaan GKP serta peningkatan relasi kerjasama dengan pelanggannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bambang, Riyanto. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Bood, Robert P. dan Theo J.B.M. Postma. .1998. *Scenario Analysis As A Strategic Management Tool*. Pp: 1-38.
- Christina, E., M. Fuad, Sugiarto, dan Edy Sukarno. 2011. *Anggaran Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- David, Fred R. 2009. *Strategic Management Concept and Cases, 12th Edition*. Pearson International Edition, Pearson Prentice Hall.
- Dwi, Martani., dkk. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat
- Gitman, Lawrence J. dan Chad J. Zutter. 2011. *Managerial Finance*. Global Edition. England: Pearson Education Limited.
- J. David Hunger & Thomas L. Wheelen. 2004. *Strategic Management and Business Policy, 9th Edition*. Pearson Prentice Hall.
- Jawa Barat Dalam Angka 2015, Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. 2015.
- McMillan, J. H., & Schumacher, S. 2003. *Research in education: A conceptual introduction (5<sup>th</sup> ed)*. New York: Longman.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Ke Tiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munandar, M. 2001. *Budgeting, Perencanaan Kerja Pengkoodinasian Kerja Pengawasan Kerja. Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gajah Mada.

- Munawir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 4. Yogyakarta: Liberty.
- Sekaran, U., dan Bougie, R. 2010. *Research Methods for Business*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Stice & Skousen. 2009. *Akuntansi Intermediate, Edisi Keenam Belas, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B*. Bandung: Alfabeta.
- Sundjaja, Ridwan S., Inge Barlian, dan Dharma Putra Sundjaja. 2013. *Manajemen Keuangan 1. Edisi 8*. Bandung: Literata Lintas Media.
- Welsch Glenn A, Hilton Ronald W, Gordon Paul. 2000. *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Weston, J. Fred., dan Thomas E. Copeland. 1995. *Manajemen Keuangan, Edisi 8. Jilid 1*. Alih bahasa: Jaka Wasana dan Kirbrandoko. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. 2011. *Financial Accounting*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- [www.techinasia.com/indonesia-web-mobile-statistics-we-are-social](http://www.techinasia.com/indonesia-web-mobile-statistics-we-are-social)