

## **BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

#### **5.1.1. Kinerja Manajemen Piutang Toko A periode 2018-2020**

Berdasarkan data perputaran piutang pada Bab 4.1 dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2021 perusahaan berhasil mempercepat perputaran piutang atas Toko A dibandingkan tahun 2018 dimana pada tahun 2018 diketahui perputaran piutang yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah sebanyak 3,71 kali atau rata-rata pembayaran terjadi dalam 98,45 hari. Kemudian pada tahun 2019 dan 2020 perusahaan dapat mempercepat dan mempertahankan perputaran piutangnya di kisaran 5,75-5,86 kali atau 62,25-63,45 hari dan pada tahun 2021 perusahaan berhasil mempercepat perputaran piutangnya menjadi 6,96 kali atau rata-rata pembayaran terjadi dalam waktu 52,41 hari.

Pada tahun 2018 dan 2019 perusahaan memiliki syarat kredit untuk Toko A 0/60 atau periode pembayaran dapat dilakukan dalam 60 hari tanpa tambahan diskon jika toko melakukan pembayaran lebih awal dari periode pembayaran yang diberikan. Berdasarkan perputaran piutang tahun 2018 dan 2019 dapat disimpulkan pada periode tersebut nilai perputaran piutang Toko A melebihi ketentuan pembayaran yang sudah ditentukan. Dimana pada tahun 2018 rata-rata pembayaran terjadi dalam 98,45 hari atau 38,45 hari lebih lama dari perjanjian pemberian kredit dan pada tahun 2019 selama 62,25 hari atau 2,25 hari lebih lama dari ketentuan periode kredit.

Pada tahun 2020 dan 2021 perusahaan menerapkan periode kredit baru untuk toko A yaitu 0/90 atau periode pembayaran dapat dilakukan dalam 90 hari tanpa adanya pemberian tambahan diskon oleh perusahaan jika Toko A membayar lebih cepat dari periode kredit yang sudah ditentukan. Pada tahun 2020 dan 2021 rata-rata pembayaran dilakukan lebih cepat dari ketentuan periode kredit dimana pada tahun 2020 rata-rata pembayaran dilakukan 26,55 hari lebih cepat dan pada tahun 2021 37,59 hari lebih cepat. Hal ini terjadi karena adanya kebijakan

proses penagihan yang berubah dimana sebelumnya penagihan dilakukan setiap bulan untuk transaksi yang telah jatuh tempo menjadi penagihan dilakukan ketika perusahaan memerlukan kas.

Secara keseluruhan kinerja piutang mengalami perkembangan dan perusahaan mampu mempertahankan piutang Toko A untuk tidak mencapai limit kredit namun biaya kesempatan yang timbul akibat adanya kebijakan piutang lama dan baru serta perubahan kebijakan penagihan tetap ada. Pada tahun 2018 biaya kesempatan yang timbul akibat keterlambatan pembayaran piutang atau keterlambatan penagihan yang dilakukan perusahaan sebesar Rp 4.414.373. Kemudian pada tahun 2019 biaya kesempatan yang timbul sebesar Rp 4.396.376. Pada tahun 2020 setelah adanya perubahan syarat kredit dan kebijakan penagihan biaya kesempatan yang timbul ada sebesar Rp1.580.310 dan pada tahun 2021 sebesar Rp 6.890.081. Berdasarkan data yang ada total kesempatan yang muncul dalam 4 tahun adalah sebesar Rp 17.281.139.

Kebijakan pemberian kredit yang dilakukan perusahaan secara tidak langsung menerapkan 5K+1K untuk pemberian kredit. 5K+1K dalam pemberian kredit adalah Karakter, Kemampuan, Kapital, Kolateral, Kondisi dan Kasus Masa Lampau. Dari hasil analisis pada bab 4 penilaian karakter Toko A dilakukan melalui interaksi yang terjadi selama ini antara CEO perusahaan dengan pemilik Toko A. Kemampuan Toko A diukur berdasarkan kebiasaan membayar dan kebiasaan penagihan yang dilakukan perusahaan dimana Toko A memiliki kebiasaan membayar piutangnya secara tunai dan dalam sekali penagihan, Toko A mampu membayar 100-300 juta. Dalam mengukur kapital perusahaan untuk memberikan piutang kepada Toko A, perusahaan tidak memiliki batasan atau ukuran secara tertulis atau formal namun dalam wawancara yang dilakukan secara tidak langsung perusahaan hanya mampu memberikan kredit sebanyak 500 juta untuk Toko A. Kolateral atau jaminan atas penjualan kredit jika terjadi kegagalan pembayaran tidak dilakukan oleh perusahaan terhadap toko A namun dalam mengukur jaminan yang dapat diberikan Toko A, perusahaan melihat dari kondisi Toko A yang ramai dan aset yang dimiliki oleh Toko A dimana Toko A memiliki Toko yang berada di Pasar Pangandaran dan gudang yang terletak ditepi jalan raya Pangandaran. Perubahan kebijakan kredit terjadi pada tahun 2020 dimana kondisi ekonomi secara

global terpengaruh kondisi pandemi Covid-19 dan perusahaan membuat kebijakan penagihan baru dimana proses penagihan berubah dari setiap transaksi jatuh tempo ditagihkan setiap bulan menjadi penagihan dilakukan ketika perusahaan memerlukan kas serta syarat kredit baru yang kelonggaran waktu pembayaran penjualan kredit. Dalam pemberian kredit kepada Toko A, perusahaan melihat kasus masa lampau yang terjadi di perusahaan sebelumnya dimana PT SMP melihat *track record* Toko A yang tidak pernah bermasalah saat dilakukan penagihan.

Tujuan perubahan syarat kredit adalah untuk meningkatkan penjualan kredit dan mendorong keinginan konsumen untuk membayar lebih cepat. Namun dalam perubahan syarat kredit yang terjadi di Toko A, tidak menimbulkan kenaikan penjualan. Melalui hasil data penelitian dan analisis terhadap toko A dapat disimpulkan bahwa perusahaan lebih mementingkan penjualan dibandingkan dengan keselamatan kredit dimana periode kredit yang diberikan kepada Toko A bertambah dari 60 hari menjadi 90 hari. Perubahan kebijakan penagihan pada periode 2020 dan 2021 yang dilakukan oleh perusahaan juga menjadi keuntungan dan keburukan tersendiri bagi perusahaan dimana ketika perusahaan memerlukan kas secepatnya maka biaya kesempatan tidak timbul dan risiko kemungkinan gagal bayar yang dilakukan Toko A mengecil sedangkan ketika perusahaan belum memerlukan kas maka biaya kesempatan akan muncul akibat keterlambatan penagihan yang dilakukan perusahaan dan risiko kemungkinan gagal bayar yang dilakukan oleh Toko A menjadi lebih besar.

#### **5.1.2. Kinerja Manajemen Piutang Toko B periode 2018-2020**

Berdasarkan data perputaran piutang pada Bab 4.2 dapat dilihat kinerja perputaran piutang Toko B mengalami perkembangan yang cukup fluktuatif dimana pada tahun 2019 perusahaan berhasil mempercepat nilai perputaran piutang menjadi 6,67 kali atau 54,75 hari yang berarti 42,91 hari lebih cepat dibandingkan tahun 2018 dengan nilai nilai perputaran piutang sebesar 3,74 kali atau 97,66 hari . Namun pada tahun 2020 nilai perputaran piutang perusahaan kembali menurun dimana diperlukan 12,63 hari tambahan untuk melakukan penagihan atau dalam 1 tahun performa perputaran piutang turun menjadi 5,42 kali. Pada tahun 2021 perusahaan kembali berhasil meningkatkan performa perputaran piutang yaitu dalam 1 tahun

perusahaan dapat memutar piutangnya sebanyak 7,57 kali atau lebih cepat 19,19 hari dibandingkan tahun 2020. Secara keseluruhan berdasarkan hasil perhitungan perputaran piutang Toko B dapat dilihat perusahaan akhirnya berhasil untuk meningkatkan kinerja perputaran piutang.

Pada tahun 2018 dan 2019 Toko B diberikan periode kredit selama 30 hari. Namun berdasarkan hasil perhitungan perputaran piutang pada tahun 2018 dan 2019 rata-rata penagihan yang dilakukan perusahaan melewati batas kredit sebanyak 67,66 hari di tahun 2018 dan 24,75 hari untuk tahun 2019. Hal ini menunjukkan kinerja piutang yang buruk.

Pada tahun 2020 dan 2021 perusahaan memberikan kebijakan baru kepada toko A dimana periode kredit yang diberikan menjadi 60 hari. Berdasarkan data perputaran piutang, Toko B memerlukan waktu 7,18 hari lebih lama untuk membayar piutang namun pada tahun 2021 perusahaan berhasil melakukan rata-rata penagihan dalam waktu 11,81 hari lebih cepat dari ketentuan periode kredit yang diberikan perusahaan.

Dengan kinerja perputaran piutang yang tidak sesuai dengan pemberian periode kredit, maka secara otomatis biaya kesempatan atas keterlambatan penagihan atau pembayaran yang dilakukan oleh Toko B timbul dan menyebabkan kerugian untuk perusahaan. Pada tahun 2018 biaya kesempatan yang terjadi sebesar Rp 25.890.701. Pada tahun 2019 biaya kesempatan naik menjadi Rp 27.167.355. Pada tahun 2020 biaya kesempatan turun menjadi Rp 2.732.354 dan pada tahun 2021 biaya kesempatan naik kembali menjadi Rp 4.293.883. Penurunan nilai biaya kesempatan yang sangat besar dipengaruhi oleh pemberian kebijakan periode kredit dan kebijakan penagihan yang baru. Secara keseluruhan dalam 4 tahun biaya kesempatan yang timbul akibat kelonggaran penagihan kredit terhadap Toko B sebesar Rp 60.084.294.

Secara tidak langsung kebijakan pemberian kredit yang diberikan perusahaan kepada Toko B berdasarkan hasil analisis hanya menggunakan 5K dalam kredit dimana ada 1 faktor penentu pemberian kredit yang tidak dilakukan oleh perusahaan. Faktor penentu pemberian kredit 5K+1K menurut Schaeffer (2002), Sundjaja, Barliana, dan Sundjaja (2013) dan Mathur (2015) adalah Karakter, Kemampuan, Kapital, Kolateral, Kondisi dan Kasus Masa Lampau.

Dalam melihat karakter Toko B, perusahaan melihat pemilik Toko B sebagai orang yang baik, dapat dipercaya serta setia dimana menurut hasil wawancara Toko B hanya ingin mengambil barang melalui CEO PT SMP. Kemampuan membayar piutang yang dimiliki Toko B berkisar diantara 400-500 juta secara tunai dimana hal ini berdasarkan kebiasaan penagihan dan membayar yang dilakukan oleh perusahaan terhadap Toko B. Kapital atau batasan kemampuan perusahaan dalam memberikan penjualan kredit kepada Toko B tidak ditentukan ukurannya dimana karena frekuensi transaksi yang hampir dilakukan setiap hari oleh Toko B dan perusahaan terus mengirimkan barang yang dipesan atau diperlukan oleh Toko B. Kolateral atau jaminan yang diberikan oleh Toko B kepada perusahaan jika Toko B mengalami gagal bayar kepada perusahaan secara langsung tidak ada namun perusahaan melihat dari keramaian dan kemampuan membayar yang dilakukan oleh Toko B dalam sekali penagihan yang dilakukan perusahaan dimana Toko B dihubungi pada pagi hari dan melakukan pembayaran pada sore hari. Kebijakan periode kredit dan penagihan yang diberikan kepada Toko B mengalami perubahan pada masa pandemi Covid-19 dimana kondisi ekonomi secara global mengalami perubahan dan perusahaan merubah penagihannya dari setiap transaksi jatuh tempo ditagihkan setiap bulan menjadi penagihan dilakukan ketika perusahaan memerlukan kas. Dalam pemberian kredit kepada Toko B perusahaan melihat transaksi yang terjadi pada masa lalu yang dilakukan Toko B kepada perusahaan sebelumnya.

Tujuan perubahan syarat kredit salah satunya adalah untuk meningkatkan penjualan kredit dan mendorong keinginan konsumen untuk membayar lebih cepat. Namun dalam perubahan syarat kredit yang terjadi di Toko B, tidak menimbulkan kenaikan penjualan. Melalui hasil data penelitian dan analisis terhadap toko B dapat disimpulkan bahwa perusahaan lebih mementingkan penjualan dibandingkan dengan keselamatan kredit dimana periode kredit yang diberikan kepada Toko A bertambah dari 30 hari menjadi 60 hari. Perubahan kebijakan penagihan pada periode 2020 dan 2021 yang dilakukan oleh perusahaan juga menjadi keuntungan dan keburukan tersendiri bagi perusahaan dimana ketika perusahaan memerlukan kas secepatnya maka biaya kesempatan tidak timbul dan risiko kemungkinan gagal bayar yang dilakukan Toko B mengecil sedangkan ketika

perusahaan belum memerlukan kas maka biaya kesempatan akan muncul akibat keterlambatan penagihan yang dilakukan perusahaan dan risiko kemungkinan gagal bayar yang dilakukan oleh Toko B menjadi lebih besar.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan penelitian yang selama ini dilakukan oleh peneliti, maka peneliti ingin memberikan saran atau masukan kepada perusahaan agar perusahaan dapat terus mengembangkan perusahaannya. Berikut saran yang dapat peneliti berikan kepada perusahaan:

1. Membuat/membeli program untuk pendataan transaksi yang lebih mudah atau simpel untuk mempermudah pengelolaan atau penganalisisan data kedepannya.
2. Melakukan analisis piutang untuk setiap toko secara berkala untuk melihat kinerja dari kebijakan piutang yang sudah diberikan perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan tindakan pencegahan untuk toko-toko yang mempunyai kinerja piutang yang buruk agar kerugian yang ditimbulkan tidak mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan.
3. Membuat kebijakan kredit dan penagihan yang lebih jelas, terutama untuk batas kredit yang diberikan perusahaan kepada konsumen untuk meminimalisir kerugian akibat kegagalan bayar yang mungkin terjadi kapan saja.
4. Melakukan perhitungan biaya kesempatan sebelum memberikan kebijakan piutang untuk toko lama maupun toko baru guna menghindari biaya kesempatan yang semakin besar yang mengurangi keuntungan perusahaan bahkan menyebabkan kerugian atas investasi piutang yang sudah dilakukan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adelman, P. J. dan Marks, A. M. (2014). *Entrepreneurial Finance* (6<sup>th</sup> ed.). United States of America: Pearson Education, Inc.
- Brigham, E. F. dan Houston, J. F. (2019). *Fundamentals Of Financial Management* (15<sup>th</sup> ed.). South Western: Cengage Learning.
- Fabozzi, F. J. dan Drake, P. P. (2009). *Finance: Capital Markets, Financial Management, and Investment Management*. Kanada: John Wiley & Sons, Inc.
- Hamidah (2015). *Manajemen Keuangan*. Bogor: Mitra Wacana Media.
- Hery (2016). *Mengenal Dan Memahami Dasar-Dasar Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Mathur, S. B. (2015). *Financial Management Theory and Practice*. India: Trinity Press.
- Parasivan, C. dan Subramanian, T. (2009). *Financial Management*. New Delhi: New Age International (P) Ltd.
- Schaeffer, M. S. (2002). *Essentials Of Credit, Collections, and Accounts Receivable*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Sana, A. K., Biswas, B., Sarkar, S., Das, S. (2017). *Financial Management*. New Delhi: McGraw Hill Education (India) Private Limited.
- Sekaran, U. dan Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach* (6<sup>th</sup> ed.). Italy: John Wiley & Sons, Inc.
- Sujarweni, V. W.-. *Manajemen Keuangan Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sugiono, A. dan Untung, E. (2016). *Panduan Praktis Dasar Analisa Laporan Keuangan Edisi revisi*. Jakarta: PT Grasindo.
- Sundjaja, R. S., Barliana, I. dan Sundjaja, D. P. (2013). *Manajemen Keuangan 1 Edisi 8 Cetakan ke-2*. Jakarta: Literata Lintas Media.
- Syaifuddin, D. T. (2008). *Manajemen Keuangan (Teori dan Aplikasi)*. Kendari: Unhalu Press.

Vishwanath, S. R. (2007). *Corporate Finance: Theory and Practice*. New Delhi:  
SAGE Publications India Pvt Ltd.

Werastuti, D. N. S., et al. (2022). *Manajemen Keuangan*. Bandung: Media Sains  
Indonesia.



Sumber Internet:

<https://kontan.co.id/topik/kredit-konsumsi>

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/statistik-perbankan-indonesia/Default.aspx>

Badan Pusat Statistik [BPS].(2020).*Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha*. BPS RI.

<https://www.bps.go.id/publication/2020/09/15/9efe2fbda7d674c09ffd0978/analisis-hasil-survei-dampak-covid-19-terhadap-pelaku-usaha.html>

Badan Pusat Statistik [BPS].(2021).*Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha Jilid 2*. BPS RI.

<https://www.bps.go.id/publication/2020/12/21/7ec02d39d6732972dcebe54f/analisis-hasil-survei-dampak-covid-19-terhadap-pelaku-usaha-jilid-2.html>

Badan Pusat Statistik [BPS].(2020).*Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha Provinsi Jawa Barat (Periode 10-26 Juli 2020)*.

Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat.  
<https://jabar.bps.go.id/publication/2020/10/21/a9fb334ac6b175597d09d97f/analisis-hasil-survei-dampak-covid-19-terhadap-pelaku-usaha-provinsi-jawa-barat-periode-10-26-juli-2020-.html>

Badan Pusat Statistik [BPS].(2021).*Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha Provinsi Jawa Barat (Periode 12-23 Januari 2021)*. BPS Provinsi Jawa Barat.

<https://jabar.bps.go.id/publication/2021/04/08/a54fc78d4e561b2719dc851c/analisis-hasil-survei-dampak-covid-19-terhadap-pelaku-usaha-provinsi-jawa-barat-periode-12-23-januari-2021-.html>

Badan Pusat Statistik [BPS].(2022).*Analisis Hasil Survei Kegiatan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19 Provinsi Jawa Barat (Periode 8-24 Oktober 2021)*. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat.

<https://jabar.bps.go.id/publication/2022/01/28/a67aedc02b2e34f5fcd20dee/analisis-hasil-survei-kegiatan-usaha-pada-masa-pandemi-covid-19-provinsi-jawa-barat-periode-8-24-oktober-2021-.html>