

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang dilakukan terhadap PT. BBB yang merupakan perusahaan jasa *service* dan penjualan AC serta *sparepart*, dengan data – data yang diperoleh selama penelitian dan dengan menggunakan teori yang ada, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kebijakan piutang saat ini yang sedang dijalankan oleh PT. BBB adalah kebijakan  $n/30$  atau pelanggan yang melakukan transaksi dengan sistem penjualan kredit harus membayarkannya dengan jangka waktu selama 30 hari setelah tanggal transaksi dan tidak ada potongan maupun denda pada saat jatuh tempo.
2. Kinerja manajemen piutang dagang PT. BBB pada periode Oktober 2015 – Oktober 2016 belum berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan rasio aktivitas keuangan perusahaan sebagai berikut:
  - a. Rata-rata jumlah piutang PT. BBB adalah sebesar 75% dari penjualan total setiap bulannya. Rata-rata rasio Perputaran piutang PT. BBB berjumlah 0.43 Yang berarti perputaran piutang dagang hanya 0.43 kali dalam satu tahun, lebih lambat dari perputaran piutang yang diharapkan yaitu sebesar 12 kali dalam satu tahun.
  - b. Rata-rata periode tagih adalah selama 72 hari yang berarti pengembalian piutang dari pelanggan memiliki jangka waktu yang lebih lama dari kebijakan yang sudah ditetapkan oleh PT. BBB yaitu selama 30 hari.
3. Berdasarkan hasil diskusi penulis dengan pihak perusahaan khususnya pada bagian keuangan, perusahaan belum menerapkan potongan tunai dalam kebijakan kreditnya. Oleh karena itu penulis mengusulkan kebijakan kredit dengan cara memberikan kebijakan  $2/20, n/60$ . Dengan adanya potongan tunai, kinerja perusahaan diharapkan dapat meningkat. Dengan adanya potongan harga sebesar 2%, pelanggan dapat terpancing keinginannya untuk membayar dalam waktu lebih cepat, dan dengan

adanya denda perusahaan dapat mencari keuntungan dan membuat efek jera atau mengajak pelanggan untuk lebih disiplin dalam melakukan pembayaran utangnya.

4. Usulan kebijakan kredit 2/20, n/60 ini juga berdampak pada rasio keuangan perusahaan. Setelah peneliti melakukan perhitungan rasio dengan menggunakan kebijakan yang baru, margin laba kotor menjadi meningkat, margin laba operasi menjadi meningkat, margin laba bersih menjadi meningkat, dan rasio utang perusahaan mengalami penurunan. Selisih dari rasio margin laba kotor, margin laba operasi, dan margin laba operasi yang meningkat akibat potongan tunai dan denda ditunjukkan pada **Tabel 4.18, Tabel 4.19, Tabel 4.20, dan Tabel 4.21**. Selain itu, usulan kebijakan kredit 2/20, n/60 ini juga berdampak pada arus kas perusahaan. Setelah peneliti melakukan perhitungan arus kas dengan menggunakan kebijakan yang baru, arus kas masuk menjadi lebih besar. Selisih dari arus kas masuk dan arus kas keluar juga meningkat akibat potongan tunai dan denda seperti yang ditunjukkan pada **Tabel 4.22**.

## 5.2 Saran

- 1 Perusahaan sebaiknya mengubah kebijakan kredit yaitu dengan menerapkan potongan tunai sebesar 2% dalam kebijakan kreditnya. Potongan tunai diberikan dalam jangka waktu 20 hari setelah terjadinya transaksi dan batas waktu pembayaran selama 60 hari setelah transaksi. Potongan tunai diberlakukan untuk menarik para pelanggan agar segera melunasi utang-utangnya agar jumlah piutang yang terlambat dibayar dapat diperkecil.
- 2 Perusahaan wajib bersikap tegas dalam menetapkan kebijakan kreditnya terutama terhadap pelanggan-pelanggan baru dengan melakukan *follow-up* dengan jangka waktu maksimal setelah periode *discount* berakhir serta menetapkan pembayaran di muka kepada setiap pelanggan yang melakukan pembelian sistem kredit.
- 3 Perusahaan harus lebih teliti dalam menyeleksi pelanggan yang ingin melakukan pembelian secara kredit agar menghindari piutang yang tidak tertagih dan keterlambatan pembayaran piutang.

- 4 Bagian administrasi perusahaan sebaiknya diberikan pelatihan agar ikut bertanggung jawab dalam upaya penagihan kredit yang diberikannya serta upaya penagihan ini dimasukkan sebagai salah satu kriteria untuk menilai kinerja pegawai.
- 5 Perusahaan harus selalu dapat menjaga relasi yang baik dengan semua pelanggannya. Hubungan dan kepercayaan dari pelanggan merupakan salah satu faktor terpenting dalam menjalankan sebuah usaha khususnya dalam memberikan penjualan dengan sistem kredit.

Dalam setiap usaha pasti memiliki kekuatan maupun kelemahan, namun kelemahan ini juga dapat menjadi pelajaran untuk perusahaan agar menjadi lebih baik. Selain itu, kekuatan yang dimiliki perusahaan wajib dipertahankan atau ditingkatkan, serta dapat dijadikan modal untuk pengembangan perusahaan di masa depan. Pemilik dapat menggunakan kelemahan dan kekuatan perusahaan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan tepat untuk masa yang akan datang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwiratama, J. (2012). Pengaruh Informasi Laba, Arus Kas, dan Size Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 7.
- Astro, T. (2016, Agustus 5). *Cara Kerja Sistem AC Ruangan*. Diambil kembali dari CV Astro: <https://cvastro.com/cara-kerja-sistem-ac-ruangan.htm>
- Cahyaningdyah, D., & Dian Ressany, Y. (2012). Pengaruh Kebijakan Manajemen Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Dinamika Manajemen*, Vol. 3, No. 1, 20-28.
- Giri, E. F. (2012). Akuntansi Menengah 1 perspektif IDRS. *UPP STIM YKPN*, Yogyakarta.
- Halim, A. (2007). *Akuntansi Keuangan Daerah*. Jakart: Salemba Empat.
- Harahap, S. S. (2011). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hariadi, I., Topowijono, & Z.A., Z. (2013). Penilaian Kinerja Keuangan Perusahaan Berdasarkan Analisis Rasio Keuangan dan Economic Value Added (EVA) (Studi pada PT. Trikonsel Oke, Tbk dan PT. Matahari Departement Store, Tbk yang Terdaftar di BEI Periode 2009-2011). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 1-2.
- Hery. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: CPAS.
- Indonesia, I. A. (2004). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indonesia: *BBC Indonesia*. (2016, August 5). Diambil kembali dari BBC Indonesia: [http://www.bbc.com/indonesia/berita\\_indonesia/2016/08/160805\\_indonesia\\_ekonomi\\_q2](http://www.bbc.com/indonesia/berita_indonesia/2016/08/160805_indonesia_ekonomi_q2)
- Kasmir. (2011). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Predana Media Grup.

- Kaunang, J. M. (2013). Analisis Laporan Arus Kas Sebagai Alat Ukur Menilai Kinerja Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Manado Timur. *Jurnal EMBA Vol.1 No.3*, 455-464.
- Khairani, S. (t.thn.). Analisa Metode Pelaporan Arus Kas Pada PT. Cahaya Fajar Indonesia Cab. Palembang. *Jurnal Akuntansi STIE MDP*, 2.
- Kieso, D. (2009). *Akuntansi Intermediate Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Manajemen*. (2017, Mei 3). Diambil kembali dari Kamus Besar Bahasa Indonesia: <http://kbbi.web.id/manajemen>
- Martini, D. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK Jilid 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2007). *Analisa Laporan Keuangan edisi keempat*. Yogyakarta: Liberty.
- Mustafa, M. (2013, 12 4). *www.akuntansi-id.com*. Diambil kembali dari Akuntansi ID: <http://akuntansi-id.com/557-bentuk-neraca-staffel-dan-scontro>
- Rivai, V., & V., A. P. (2007). *Credit Management Handbook, Edisi Pertama*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Romualdus, S. (2016, September 22). *Sharp Segera Bangun Pabrik AC di Indonesia*. Diambil kembali dari Indonesia Satu: <http://indonesiasatu.co/detail/permintaan-tinggi--sharp-segera-bangun-pabrik-ac-di-indonesia>
- Rudianto. (2009). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- S., M. (2010). *Analisis Laporan Keuangan (ed. keempat)*. Yogyakarta: Liberty.
- Stoner, J. A., Freeman, R. E., & Gilbert, JR., D. R. (1995). *Management, 6th Edition*. New Jersey: Prentice. Hall Inc.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.

- Suherli, M. (2006). *Akuntansi Untuk Bisnis Jasa dan Dagang*. CV. Graha Ilmu.
- Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. (2012). *Manajemen Keuangan I*. Bandung: Literata Lintas Media.
- Swastha, B. (2014). *Azas - azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Wahyudiono, B. (2014). *Mudah membaca Laporan Keuangan*. Jakarta: Raih Asa Sukses (Penebar Swadaya Grup).
- Weygant, K., & Warfield. (Akuntansi Keuangan). 2002. Jakarta: Erlangga.
- Wibowo, & Arif, A. (2007). *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: UII Press.