

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah peneliti lakukan atas aktivitas penjualan kredit di PT WS, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Kebijakan dan prosedur penjualan kredit yang diterapkan perusahaan selama ini dapat dikatakan belum memadai. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hal yaitu pertama terkait dengan analisis kredit yang dilakukan kepada pelanggan berupa badan usaha besar, perusahaan hanya melakukan analisis satu kali saat awal pelanggan mengajukan kredit dan tidak adanya evaluasi ulang secara berkala padahal penetapan *credit limit* berdasarkan nilai proyek pelanggan. Nilai proyek pelanggan yang tidak diperbaharui menyebabkan *credit limit* yang diberikan menjadi tidak *update* karena hanya berdasarkan nilai proyek masa lalu. Kedua, direktur memberikan otorisasi kepada *staff* penjualan untuk memberikan dispensasi kelonggaran waktu pembayaran apabila diminta oleh pelanggan. Hal ini dapat merugikan perusahaan karena *staff* penjualan dapat memberikan kelonggaran waktu bagi semua pelanggan tanpa adanya evaluasi yang jelas atas alasan pengajuan dispensasi. Ketiga, denda sebesar 10% dikenakan atas jumlah piutang pelanggan apabila melewati 90 hari sejak tanggal pembelian barang padahal syarat kredit yang diterapkan perusahaan adalah n/30. Keempat, apabila pelanggan tidak memiliki itikad baik untuk membayar piutangnya, perusahaan menyerahkan kepada *debt collector* sehingga harus menanggung kerugian akibat pemotongan yang dilakukan oleh *debt collector*.
2. Beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih yaitu sebagai berikut:
 - a. Perusahaan dapat mengizinkan pelanggan yang tidak dapat membayar piutang sebelumnya yang telah jatuh tempo untuk melakukan pembelian kredit berulang hanya atas dasar unsur kepercayaan tanpa adanya evaluasi ulang yang dilakukan.
 - b. Perusahaan langsung memberikan kredit berulang kepada pelanggan berupa badan usaha besar tanpa memperhatikan *credit limit*. Sehingga *credit limit* yang

- awalnya sudah ditetapkan tidak berjalan secara efektif.
- c. Tidak terdapat *staff* khusus untuk melakukan penagihan piutang melainkan bagian penagihan dirangkap oleh *staff* penjualan, sehingga *staff* penjualan seringkali lalai untuk mengingatkan pelanggan terkait piutang yang telah jatuh tempo. Selain itu, *staff* penjualan juga tidak dapat terlalu sering melakukan penagihan ke pelanggan karena harus melayani penjualan di toko.
 - d. Perusahaan tidak menerapkan diskon penjualan apapun untuk pelanggan yang melakukan pembayaran lebih cepat sehingga membuat pelanggan tidak termotivasi untuk segera membayar piutangnya.
 - e. Perusahaan tidak tegas dalam memberikan waktu pelunasan piutang kepada pelanggan yang ditandai dengan terdapat pengajuan dispensasi yang boleh dilakukan pelanggan apabila telah tiba tanggal jatuh tempo piutang. Pelanggan yang sering mengajukan dispensasi pada akhirnya hanya dapat membayar 50% sampai 70% dari jumlah piutangnya.
 - f. Penerapan denda 10% yang diberikan perusahaan tidak memiliki batasan waktu yang jelas, sehingga membuat pelanggan tidak memiliki efek jera dalam melakukan pembayaran piutang.
3. Dampak dari adanya piutang terlambat dan tak tertagih terhadap likuiditas perusahaan yang dievaluasi melalui anggaran kas adalah total keseluruhan piutang yang terlambat selama satu tahun sebesar Rp1.720.342.859 dengan total penjualan kredit sebesar Rp3.091.091.018 berarti sebesar 55,65% merupakan persentase piutang yang terlambat dibayar. Selain itu, jumlah piutang tak tertagih selama tahun 2016 menunjukkan angka sebesar Rp451.240.410 terhadap total penjualan kredit sebesar Rp3.091.091.018 berarti piutang tak tertagih sebesar 14,60% dari total penjualan kredit. Hal ini menandakan perusahaan hanya mampu untuk menerima piutangnya sesuai *credit term* yang diberikan yaitu n/30 hanya sekitar 29% dari total penjualan kredit. Padahal penjualan kredit mendominasi 71% dari total penjualan dalam perusahaan. Selain itu, terjadi defisit kas pada bulan Mei, Juni, September, Oktober tahun 2016 dengan total kumulasi defisit kas sebesar Rp196.395.318. Adanya defisit mengakibatkan perusahaan harus meminjam dana dari pemilik perusahaan.

4. Pemeriksaan operasional yang peneliti lakukan atas aktivitas penjualan kredit memiliki peranan penting dalam membantu manajemen untuk menekan tingkat piutang tak tertagih. Dengan adanya pemeriksaan operasional yang dilakukan, dapat diidentifikasi kelemahan – kelemahan yang terdapat dalam aktivitas penjualan kredit yang diterapkan perusahaan selama ini yaitu analisis pemberian kredit yang dilakukan perusahaan kurang memadai, kebijakan penjualan kredit yang kurang efektif, kebijakan penagihan piutang yang tidak ketat, pengelolaan piutang kurang memadai, pemisahan fungsi antar bagian dalam penjualan kurang memadai, pengelolaan terhadap uang kas tidak efektif, serta aktivitas terkait retur penjualan kurang efektif. Dengan mengetahui kelemahan – kelemahan yang ada, peneliti memberikan rekomendasi perbaikan sehingga melalui rekomendasi perbaikan yang diberikan, aktivitas penjualan kredit dalam perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien yang dapat mendukung upaya perusahaan dalam menekan jumlah piutang tak tertagih.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disebutkan sebelumnya, terdapat beberapa saran yang peneliti berikan untuk rekomendasi perbaikan kepada pihak manajemen yaitu sebagai berikut :

1. Perusahaan perlu melakukan evaluasi ulang secara berkala atas nilai proyek terkini pelanggan sehingga nantinya jumlah *credit limit* yang diberikan kepada setiap pelanggan tidak hanya terbatas pada nilai proyek masa lalu melainkan relevan dengan nilai proyek terkini. Selain itu, jika ingin memberikan kredit berulang kepada pelanggan yang tidak dapat membayar piutang sebelumnya, evaluasi ulang juga harus dilakukan atas pelanggan tersebut sehingga nantinya dapat diketahui kemampuan pelanggan untuk melakukan pembayaran dalam pembelian kredit berikutnya.
2. Sebaiknya perusahaan membatasi *credit limit* atau menurunkan jumlah *credit limit* bagi pelanggan yang memiliki riwayat kredit macet dan telah diizinkan untuk melakukan pembelian kredit. Hal ini dilakukan untuk mencegah kemungkinan pelanggan tidak dapat membayar lagi piutangnya.

3. Sebaiknya, perusahaan menerapkan denda yang memiliki batasan waktu dan dinaikkan sesuai dengan jumlah hari terlambat membayar. Misalnya denda 5% apabila melewati tanggal jatuh tempo dan denda menjadi 10% apabila piutang dibayar melewati 30 hari sejak tanggal jatuh tempo.
4. *Staff* akuntansi dalam perusahaan perlu membuat *aging schedule* sehingga dapat dengan mudah mengidentifikasi jumlah piutang yang diragukan dapat ditagih. Selain itu, metode penghapusan piutang yang digunakan sebaiknya menggunakan metode penyisihan piutang dengan menyiapkan cadangan piutang tak tertagih karena penjualan kredit merupakan penjualan yang mendominasi di perusahaan dan menimbulkan piutang sehingga nantinya nilai piutang yang disajikan dalam neraca lebih mencerminkan nilai piutang yang dapat direalisasi.
5. Perusahaan perlu merekrut karyawan baru agar terdapat pemisahan fungsi seperti penagihan dan penjualan dalam perusahaan. Dengan adanya pemisahan fungsi, masing – masing karyawan dapat berfokus pada tanggung jawabnya.
6. Terkait upaya untuk menekan tingkat piutang tak tertagih dan yang terlambat dibayar sehingga penerimaan uang kas menjadi lebih cepat yang berdampak pada likuiditas yang lebih baik, peneliti merekomendasikan perusahaan untuk menerapkan kebijakan diskon dengan memberikan diskon sebesar 10% jika pelanggan membayar tunai, 8% jika pelanggan membayar dalam waktu 10 hari, dan 5% jika pelanggan membayar dalam waktu 20 hari kepada pelanggan. Dengan adanya penawaran diskon yang diberikan, maka kemungkinan piutang tak tertagih mengalami penurunan karena pelanggan termotivasi untuk segera membayar piutangnya sehingga pelanggan tidak menunda terus waktu pelunasan piutangnya yang berdampak pada timbulnya piutang tak tertagih di kemudian hari. Selain itu, dengan kebijakan diskon, defisit kas perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp116.207.663, namun total beban diskon yang harus ditanggung perusahaan adalah sebesar Rp25.909.060.

Oleh karena itu, pemeriksaan operasional harus dilakukan secara konsisten dan berkala untuk memastikan bahwa aktivitas dalam perusahaan berjalan secara efektif dan efisien karena lingkungan usaha selalu bergerak secara dinamis sehingga dapat mempengaruhi aktivitas dalam perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmal. (2009). *Pemeriksaan Manajemen Internal Audit*. Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang.
- Arens, A.A., Randal J. Elder, Mark S. Beasley, Chris E. Hogan. (2017). *Auditing and Assurance Service And Integrated Approach* 16th Edition. London: Pearson Education, Inc.
- Bayangkara, IBK. (2008). *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Horne, J.C. (2002). *Financial Management and Policies* 12th edition. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Kieso, D.E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. (2014). *Intermediate Accounting*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing* 14th edition. England: Pearson Education Limited
- Moeller, Robert R. (2011). *COSO Enterprise Risk Management: Establishing Effective Governance, Risk, and Compliance Process*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Reider, R. (2002). *Operational Review : maximum results at efficient costs* 3rd edition. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2012). *Accounting Information System* 12th edition. London: Pearson Education Limited.
- Sawyer, B. Lawrence. (2012). *Guide For Internal Auditors* 6th edition. Florida: The Institute of Internal Auditors
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business : a skill-building approach* 6th edition. United States: John Wiley & Sons Ltd.
- Shim, J.K., Joel G. Siegel, Allison I. Shim. (2012). *Budgeting Basics and Beyond*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Subagyo, Ahmad. (2015). *Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. (2013). *Manajemen Keuangan I*. Jakarta: Literata Lintas Media.
- Swastha, B. (2014). *Manajemen Penjualan* 3rd edition. Yogyakarta, Indonesia: BPPE.