

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Pada uraian-uraian dalam bab-bab sebelumnya terlihat bahwa dengan meningkatkan omzet penjualan dalam upaya pengembangan perusahaan menimbulkan permasalahan pada jalannya penjualan kredit dan piutang yang kurang mendapat perhatian oleh pihak manajemen perusahaan.

Sehubungan dengan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dan berdasarkan analisa yang telah penulis kemukakan pada bab empat dimuka, yaitu analisis manajemen piutang pada PD Teguh Jaya, maka penulis menarik beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

A. Simpulan

1. Penjualan PD Teguh Jaya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yang diikuti dengan peningkatan pada piutang dagang yang terjadi karena lebih banyak penjualan kredit daripada penjualan tunai dimana penjualan kredit tersebut menimbulkan piutang yang tidak tertagih sesuai dengan jatuh tempo yang ditetapkan perusahaan.
2. Perusahaan sangat longgar dalam menjalankan kebijakan kreditnya, sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam pembayaran ke *supplier*.
3. Selama periode tahun 2001 – 2005, hanya sebesar 8,30% pelanggan yang membayar sesuai batas waktu kredit yang ditetapkan perusahaan sementara 22,86% pelanggan membayar setelah 30-60 hari, sebanyak 30,36%

pelanggan membayar lebih dari 60-90hari, dan 38,48% pelanggan membayar lebih dari 90 hari.

4. Pengumpulan piutang PD Teguh Jaya dapat digolongkan lambat dimana hari rata-rata pengumpulan piutang PD Teguh Jaya pada tahun 2001 selama 118hari, pada tahun 2002 selama 126hari, pada tahun 2003 dan 2004 selama 147hari serta pada tahun 2005 selama 148 hari.
5. Perputaran piutang PD Teguh Jaya untuk tahun 2001,2002,2003,2004, dan 2005 digolongkan kurang baik karena terjadi perlambatan dalam penagihan piutang dimana penagihan piutang selama ini dilakukan oleh *salesman* PD Teguh Jaya yang cenderung hanya mengejar omset penjualan tanpa memperhatikan apakah pelanggan tersebut memiliki kemampuan untuk membayar piutang tersebut sesuai dengan batas waktu pembayaran yang diberikan.
6. Kurangnya pengendalian internal terhadap penagihan piutang karena yang menagih piutang tersebut adalah orang yang melakukan penjualan sehingga tidak ada pengawasan yang ketat untuk tidak memberi kesempatan karyawan untuk berbuat kolusi.
7. Pihak manajemen perusahaan belum menentukan batasan yang jelas mengenai besarnya limit kredit yang dapat diberikan kepada pelanggan dimana setiap pelanggan mempunyai kemampuan membayar hutang yang berbeda-beda.
8. Pemberian diskon penjualan sebesar 2 % untuk produk permen ternyata kurang menarik pelanggan untuk melakukan penjualan tunai.

B. Saran

1. Diperlukan perubahan kebijakan pengumpulan piutang dengan mengaktifkan bagian pengumpulan piutang yang dilakukan oleh dua orang *salesman* yang bekerja dengan perangkapan tugas dengan pemberian kompensasi yang dapat memotivasi penagihan piutang tepat waktu.
2. Sebaiknya dilakukan pemisahan tugas salesman sebagai tenaga penjualan dan pengumpulan piutang dengan penambahan karyawan baru untuk melakukan pengumpulan piutang. Dengan adanya penambahan karyawan ini diharapkan *salesman* dapat lebih berkonsentrasi meningkatkan omset penjualan dan karyawan baru melakukan pengumpulan piutang.
3. Diperlukan pemberian kompensasi nyata untuk karyawan yang berprestasi untuk mendorong semangat dalam bekerja, memacu kreatifitas, meningkatkan kinerja dan loyalitas kepada perusahaan. Kompensasi nyata ini dapat dalam bentuk promosi jabatan, bonus, fasilitas kesempatan memperoleh pendidikan dengan biaya dari perusahaan dan lain sebagainya.
4. Diperlukan batasan yang lebih jelas atas pemberian kredit atau *plafond* piutang ke pelanggan untuk menghindari penunggakan piutang akibat ketidakmampuan pelanggan untuk membayar berdasarkan data piutang yang diperoleh selama periode tahun 2001 – 2005.
5. Untuk mencegah penunggakan pembayaran dari pelanggan maka diperlukan pengawasan yang lebih terhadap permintaan barang dengan kemampuan membayar pelanggan yang memesan barang sehingga dapat mengantisipasi keterlambatan pembayaran dan mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih.