

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bagian terakhir ini penulis mengemukakan beberapa kesimpulan yang berhasil diambil dari bab-bab sebelumnya serta sedikit saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.

1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan analisa yang telah dikemukakan penulis dalam bab-bab terdahulu, penulis akan mencoba menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari pembahasan di muka terbukti bahwa dengan merubah syarat kredit dari 2/10 net 35 menjadi 3/10 net 35, maka perusahaan akan dapat meningkatkan volume penjualannya, di samping itu perusahaan juga dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Dengan demikian berarti bahwa hipotesa kerja yang penulis kemukakan di bab I (Pendahuluan) terbukti benar.
2. Dalam menjalankan aktivitas penjualannya, perusahaan "X" selain melaksanakan penjualan secara tunai, juga melakukan penjualan secara kredit, di mana dalam menjalankan penjualan kreditnya tersebut, perusahaan

menetapkan syarat kredit 2/10 net 35 yang artinya pembeli yang membayar dalam waktu sepuluh hari setelah dibukanya faktur penjualan akan mendapatkan potongan harga sebesar dua prosen dari harga penjualan atau pembayaran dilakukan selambat-lambatnya tiga puluh lima hari dari tanggal faktur penjualannya.

3. Hasil penjualan kredit selama ini mengalami peningkatan namun peningkatan ini diikuti pula oleh peningkatan di dalam saldo piutangnya. Akibatnya saldo piutangpun bertambah besar dari tahun ke tahun.
4. Meningkatnya saldo piutang itu umumnya disebabkan banyaknya pelanggan yang menunda-nunda waktu pembayaran hutangnya. Hal ini dapat dilihat pada perhitungan tingkat perputaran piutang semakin kecil serta periode rata-rata pengumpulan piutang yang mana jika dibandingkan jangka waktu kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan menunjukkan adanya gejala keterlambatan.
5. Dengan mengubah syarat kredit menjadi 3/10 net 35, maka potongan tunai yang diberikan lebih besar daripada perusahaan pesaing, akibatnya penjualan tunai saja meningkat sehingga keuntungan perusahaan meng-

alami peningkatan.

6. Peningkatan keuntungan yang diperoleh perusahaan lebih besar dibandingkan dengan kenaikan biaya variabel dan kenaikan biaya potongan tunai sedangkan kerugian piutang tak tertagih tetap karena tidak ada peningkatan penjualan kredit.
7. Tingkat perputaran piutang meningkat dan periode rata-rata pengumpulan piutang turun sehingga ada penghematan biaya investasi dalam piutang.
8. Dengan demikian perubahan syarat kredit ini akan meningkatkan laba bersih operasi perusahaan dan kenaikan profit margin on sales.

2. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut di atas, penulis akan mencoba memberikan saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi Perusahaan "X" Sidoarjo maupun semua pihak yang berkepentingan.

1. Sebaiknya perusahaan memakai syarat kredit 3/10 net 35 karena laba bersih operasi dan profitabilitas lebih besar daripada menggunakan syarat kredit 2/10 net 35, sehingga lebih menguntungkan perusahaan.
2. Hendaknya kebijaksanaan syarat kredit nantinya dicantumkan pada faktur penjualan perusahaan agar

langganan dapat mengetahuinya untuk dipakai sebagai bahan pertimbangan.

3. Perusahaan hendaknya memperhatikan pula besarnya potongan tunai yang diberikan oleh pesaing. Jadi dalam hal ini besarnya tingkat potongan tunai yang ditawarkan haruslah lebih besar atau paling tidak harus sama dengan besarnya tingkat potongan tunai yang diberikan oleh para pesaing lainnya. Hal ini dimaksudkan agar para langganan tertarik untuk memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan oleh perusahaan.
4. Di dalam menentukan pembeli yang akan dilayani dengan penjualan kredit, perusahaan hendaknya mencari informasi atau mengadakan penyelidikan lebih lanjut tentang watak atau karakter pembeli, jalannya operasi perusahaan pembeli, keadaan toko calon langganan dan sebagainya. Apabila memungkinkan, terutama yang menyangkut penjualan dalam jumlah yang besar, perusahaan hendaknya meminta jaminan dari pembeli yang bersangkutan. Dengan demikian maka risiko atas tidak tertagihnya atau tertundanya pembayaran piutang dapat diperkecil.
5. Untuk para langganan yang memang tidak mempunyai itikad baik pada perusahaan dengan cara sering menunda-nunda pembayarannya maka perusahaan perlu

mengadakan pengawasan yang lebih ketat terhadap langganan ini dan bila dirasakan perlu perusahaan harus berani mengambil tindakan tegas dengan mengakhiri hubungan terhadap langganan ini sehingga perusahaan terhindar dari permainan oleh langganan yang tidak beritikad baik.

6. Melaksanakan sistem penagihan yang lebih baik atau lebih mencapai sasaran, supaya tidak ada langganan yang menunda pembayarannya melewati jangka waktu yang telah disepakati.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex S. Nitiseaito, Pembelajaran Perusahaan, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1984.
- Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan, Edisi Kedua, Cetakan Ketujuh, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1981.
- Bolton, Steven E., Managerial Finance Principles and Practice, Houghton Mifflin Company, Boston, 1976.
- Brandt, Louis K., Analysis for Financial Management, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1972.
- Lukman Syamsudin, Management Keuangan Perusahaan, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, P.T. Haninda, Yogyakarta, 1982.
- Manullang, M. Pokok-pokok Pembelajaran Perusahaan, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1985.
- Munawir, S. Analisa Laporan Keuangan, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Liberty, Yogyakarta, 1986.
- Suad Husnan, Manajemen Keuangan, Edisi Revisi, Cetakan Pertama, Jilid Kedua, BPFE, Yogyakarta, 1985.
- Van Horne, James C., Financial Management Policy, Sixth Edition, Prentice Hall International, Inc., London, 1983.
- Ventje Jansen, Management Modal Kerja, Piutang, Pusat Management dan Pengembangan, Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.
- Weston, Fred J dan Brigham, Eugene F., Managerial Finance, Seventh Edition, The Dryden Press Hinsdale, Illinois, 1981.

