

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dalam penelitian ini dapat menyimpulkan bahwa :

1. Dari tabel 4.3 dapat kita ketahui bahwa pada bulan-bulan tertentu keadaan piutang total nya lebih kecil dibandingkan dengan total persediaan seperti pada bulan Januari, Februari, April, Mei, dan Juni. Dimana pada bulan tersebut dengan piutang yang lebih kecil total persediaan menjadi besar. Sedangkan pada bulan Juli, Agustus, September perbandingan total piutang lebih besar daripada total persediaan. Pada periode tersebut piutang yang lebih besar menyebabkan jumlah persediaan perusahaan mempunyai total yang lebih kecil. Pada bulan Oktober dan November keadaan piutang menunjukkan total yang lebih sedikit dari total persediaan. Pada bulan Juli, Agustus, September kita dapat melihat total piutang yang besar menyebabkan total persediaan menjadi kecil. Berdasarkan analisa tabel diatas terlihat jika peningkatan jumlah piutang mempengaruhi total persediaan. Maka dari itu perlu dilakukan analisa atas piutang yang tak tertagih. Dari hal tersebut perusahaan harus menganalisis piutang pada periode Juli, Agustus, September. Dalam hal ini piutang dan persediaan adalah

dua unsur sangat penting dan berkaitan. Dengan piutang yang lancar maka persediaanpun akan mengikuti, begitu sebaliknya. Sehingga perputaran piutang yang sehat juga akan memperlancar kegiatan siklus persediaan.

2. Berdasarkan analisis pengklasifikasian dapat disimpulkan bahwa untuk pengklasifikasian piutang berdasarkan umur piutang dengan menggunakan alat bantu berupa tabel belum dijalankan sehingga kesulitan mengetahui berapa hari piutang tersebut telah jatuh tempo. Bagian AR atau piutang akan memberikan informasi tentang piutang tak tertagih pada akhir bulan, hal ini menyebabkan piutang tak tertagih yang banyak. Karena salesman selaku *collector* tidak dapat mengetahui secara dini mana saja piutang outlet yang harus segera ditagih karena telah jatuh tempo.
3. Setelah di analisis ternyata terdapat beberapa faktor yang menyebabkan piutang tersebut menjadi terlambat pelunasannya.
 - a. Customer selaku orang yang mempunyai piutang, dalam hal pemilihan kreditur di lapangan oleh para sales, sales belum bisa menentukan mana kreditur yang baik dan kreditur yang buruk. Jadi untuk penagihan piutang kreditur yang buruk memerlukan perhatian khusus dalam hal penagihan.
 - b. Faktor lainnya adalah bagian penagihan yang gagal menagih pada saat tanggal jatuh tempo, hal ini dikarenakan outlet belum sanggup membayar piutang, outlet bangkrut, dan

tutup. Dalam hal ini pemilihan kreditur yang baik sangat berpengaruh. Karena hal tersebut dapat menghambat kelancaran arus kas perusahaan.

- c. Faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih adalah bagian AR atau Piutang memberikan informasi piutang tak tertagih pada saat akhir periode. Setelah bagian AR mengirimkan email kepada Supervisor, Operasional Manager, dan General Manager. Maka Supervisor akan memberitahukan kepada para sales mana saja piutang yang sudah terlambat pembayarannya. Karena jika terjadi piutang belum terbayarkan pada tagihan mereka maka mereka akan mendapatkan *punishmen* berupa pemotongan 30% dari insentif para sales. Kesulitan monitoring ditemukan karena dari pihak AR juga tidak mengirimkan laporan piutang setiap harinya.

2. Berdasarkan siklus penagihan yang ada di UD Karunia Subur Blitar dari pemberian nota tagihan ke sales sampai pelunasan piutang ke kasir. Siklus yang sederhana masih banyak toko yang tidak mau membayar pada saat tanggal jatuh tempo. Akan ditagihkan pada kunjungan berikutnya. Serta ada *punishmen* untuk toko yang mempunyai pembayaran yang buruk oleh perusahaan akan di berikan *punishmen* berupa penggantian status kredit menjadi tunai, penurunan limit kredit, atau bahkan tidak di berikan order lagi.

3. Berdasarkan hasil analisis data diatas terdapat beberapa temuan dalam penelitian ini yaitu :

- a. Masih banyak piutang yang tak tertagih, yang disebabkan oleh outlet atau kreditur yang buruk
- b. Kurangnya *control* atau pengawasan untuk piutang overdue oleh semua pihak
- c. Salesman kurang bisa menganalisis mana kreditur yang baik dan yang buruk. Karena masih adanya outlet yang buruk tapi lolos dari kualifikasi.
- d. Tidak dilakukannya monitoring tak tertagih setiap hari, karena monitoring piutang overdue hanya dilakukan di akhir bulan
- e. Untuk struktur organisasi dan pembagian tugas sudah berjalan dengan baik. Tidak ada karyawan yang mempunyai *double job*.

Setelah melakukan banyak analisis diatas ditemukannya temuan-temuan yang akan diberikan perbaikan. Menghindari hal tersebut maka perusahaan harus sering melakukan evaluasi atas semua kegiatan operasional yang berhubungan dengan piutang, seperti pengawasan pengendalian piutang, monitoring piutang, dan siklus pengihan. Agar dapat ditindaklanjuti sesegera mungkin. Dan tidak menghambat seluruh kegiatan yang berhubungan dengan piutang.

4. Berikut hasil rekomendasi penulis atas hasil temuan analisa piutang di UD Karunia Subur Blitar

- a. Agar tidak terjadi banyaknya piutang yang tak tertagih maka debitur atau salesman harus lebih bisa menyeleksi calon kreditur yang baik dan buruk.
- b. Harus ditingkatkannya control dan pengawasan baik dari salesman, admin piutang serta Operasional Manager dan General Manager selaku orang yang member persetujuan kredit pada calon kreditur. Untuk mengurangi outlet atau kreditur yang buruk maka perlu ada Standar Kualifikasi untuk calon kreditur yang baik.
- c. Untuk mengurangi outlet atau kreditur yang buruk maka perlu ada Standar Kualifikasi untuk calon kreditur yang baik.
- d. Untuk mengurangi piutang yang terlambat pembayarannya maka bagian AR atau piutang harus melakukan monitoring piutang tak tertagih setiap hari

B. Saran

1. Untuk mengawasi kondisi siklus persediaan yang tidak stabil yang dikarenakan piutang tak tertagih maka perusahaan dapat melakukan pengklasifikasian piutang berdasarkan umur piutang dengan menggunakan alat bantu berupa tabel. Tabel bantu dapat mempermudah dalam mengklasifikasikan piutang berdasarkan umur piutangnya sehingga dapat mengetahui mana saja piutang yang telah jatuh tempo, mana yang bisa segera mungkin ditagih,

serta dapat mengetahui mana kreditur yang buruk maupun yang baik pembayarannya.

2. Agar monitoring atas piutang tak tertagih dapat terlaksana dengan baik maka akan lebih baik jika AR melakukan email setiap hari tentang laporan umur piutang kepada Owner, General Manager, Operasional Manager, serta Supervisor selaku *Coordinator Sales* untuk di *briefing-* kan kepada sales setiap hari sehingga salesman bisa mengejar toko-toko yang akan jatuh tempo. Dalam hal ini perlu bantuan pengendalian atau pengawasan dari semua pihak agar dapat berjalan sesuai harapan.
3. Untuk melancarkan saat penagihan berlangsung maka akan lebih baik jika salesman selaku pemberi kredit dan penanggung jawab atas piutang outlet yang di *cover* lebih berhati-hati dalam memilah-milah kreditur.
4. Agar arus perputaran piutang dapat berjalan dengan lancar maka sangatlah penting untuk mengantisipasi agar sesegera mungkin salesman dapat mengetahui mana saja piutang yang bisa segera ditagih, mana yang lambat ditagih. Sehingga piutang dapat segera di selesaikan oleh pihak salesman. Jika perputaran piutang dapat berjalan lancar maka salesmanpun juga tidak akan terkena potongan insentif sebesar 30% dari total insentif.
5. Dengan adanya pemeriksaan piutang secara rutin diharapkan piutang tak tertagih segera di ketahui sejak dini untuk segera

ditagihkan kepada pelanggan, dan membuat piutang semakin terkontrol. Sehingga arus kas perusahaan menjadi lancar dan siklus persediaan pun juga lancar. Sehingga perusahaanpun dapat menjadi lebih baik karena memiliki arus kas , piutang dan persediaan yang sehat dan terkontrol. Pemeriksaan piutang pun dapat menjadi alat bantu untuk memonitoring siklus persediaan di perusahaan.