BAB V
PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai "pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas perusahaan" yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik suatu kesimpulan dan saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam upaya-upaya perbaikan dan pengembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

A. Kesimpulan

1. Dari trend penjualan kredit pada tahun 2006, PT. Petrokimia Gresik mengalami peningkatan sebesar 109% dari tahun 2005, diikuti kenaikan piutang sebesar 104% dari tahun 2005 yang digunakan sebagai tahun dasar. Trend penjualan kredit tahun 2007 juga mengalami peningkatan sebesar 145% diikuti kenaikan piutang sebesar 413% pada tahun 2007 dari tahun 2006. Tingkat perputaran piutang dari tahun 2005-2007 tidak pernah mencapai target, pada tahun 2005 sebesar 4,33x, pada tahun 2006 sebesar 4,54x, dan pada tahun 2007 sebesar 3,61x.
2. Dari perhitungan rata-rata piutang dan umur rata-rata piutang pada PT. Petrokimia Gresik bisa ditarik kesimpulan terjadi penurunan dari tahun ke tahun. Hal ini sangat mengkhawatirkan kondisi dari modal perusahaan yang tertanam dalam piutang, karena akan terjadi ketidaklancaran aliran kas perusahaan antara kas masuk dengan kas yang ada diluar perusahaan. Dengan melihat turunnya tingkat rata-rata piutang dengan umur rata-rata piutang dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang PT. Petrokimia Gresik masih kurang efektif. Jika ini dibiarkan terus menerus bisa mengakibatkan kerugian pada perusahaan yang nantinya berdampak pada laba.
3. Kebijakan standart kredit yang diterapkan PT. Petrokimia Gresik adalah dengan jaminan. Kelemahan dengan hanya menggunakan jaminan disini adalah tidak tahu bagaimana rasa tanggung jawab pelanggan, serta kemampuan para calon debitur atau pelanggan dalam memenuhi atau membayar kewajibannya nanti. Maka dari itu harus dibuat alternatif pemecahannya.
4. Perusahaan PT. Petrokimia Gresik dalam melaksanakan kebijakan penjualan kredit selama ini menetapkan syarat pembayaran 0/0-n/30 hari. Persyaratan

kredit ini tidak memberikan keuntungan lebih bagi debitur yang akan melakukan pembayaran kreditnya dalam waktu yang lebih cepat. Sehingga pelanggan lebih suka membayar kewajibannya pada jatuh tempo atau diatas tanggal jatuh tempo kredit yang ditetapkan. Dengan demikian *term of credit* yang ditetapkan oleh perusahaan kurang bisa mempercepat perputaran piutang seperti yang ditargetkan perusahaan.

B. Saran

Dari hasil analisis dan kesimpulan terhadap PT. Petrokimia Gresik, maka penulis dapat mengajukan saran yang diharapkan menjadi bahan pertimbangan, yaitu sebagai berikut:

1. Kebijakan standart kredit yang diterapkan PT. Petrokimia Gresik adalah dengan jaminan. Kelemahan dengan hanya menggunakan jaminan disini adalah tidak tahu bagaimana rasa tanggung jawab, serta kemampuan para calon debitur atau pelanggan dalam memenuhi atau membayar kewajibannya nanti. Maka dari itu harus dibuat alternatif pemecahannya.

   Alternatif yang dapat dipilih adalah terlebih dahulu perusahan harus memperoleh informasi-informasi tentang keadaan langganan, misalnya dengan jalan mengisi formulir-formulir sehubungan dengan keadaan financial calon debitur, informasi tentang pembelian kredit yang pernah dilakukan, ataupun referensi-referensi kredit. Bilamana sebelumnya perusahaan sudah pernah melakukan penjualan kredit kepada langganan tersebut maka perusahaan akan mempunyai informafi-informasi historis tentang pola pembayaran utang dagang dari langganan tersebut.

   Tidak hanya kedua alternatif tersebut yang menjadi penentu dalam mengambil keputusan-keputusan kredit yang akan diberikan, namun kedua alternatif diatas dapat memberikan pedoman secara umum kepada perusahaan dalam meneliti langkah-langkah yang akan diambil sehubungan dengan penjualan kredit. Adapun alternatif berikutnya yang dapat dijadikan alternatif dalam mengambil keputusan kredit yang akan diberikan yaitu dengan menggunakan *"Five C's of Credit"*.
2. Agar *term of credit* yang diberikan mampu meningkatkan pembayaran debitur lebih cepat sehingga mampu meningkatkan penjualan dan mempercepat

periode pengumpulan piutang maka kebijakan perusahaan pada persyaratan kreditnya perlu diperbaiki dengan melaksanakan kebijakan yang baru, yaitu 2/10-n/30, persyaratan kredit ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai atau *cash discount* sebesar 2% apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit.

Hal ini akan menguntungkan kedua belah pihak, menguntungkan bagi perusahan karena piutang perusahaan menjadi lebih cepat terkumpul atau menjadi lebih efektif, dan menguntungkan bagi pelanggan karena pelanggan melakukan pembayaran pada periode diskon mereka akan mendapatkan *opportunity cost* sebesar 36,73 %, sehingga meskipun membayar utangnya pelanggan meminjam uangnya dari bank dengan suku bunga pinjaman sebesar 10,55% per tahun (www.BI.go.id) pelanggan tetap akan mendapatkan keuntungan sebesar 26,18 %.

Pemberian potongan kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih cepat akan memberikan 2 keuntungan bagi perusahaan sendiri, yaitu:

a. Untuk memikat pelanggan yang baru yang menganggap diskon tersebut sebagai suatu penurunan harga.
b. Jangka waktu penagihan akan diperpendek karena sebagian pelanggan lama akan membayar lebih cepat guna mendapatkan diskon.

Dengan memberikan *term of credit* 2/10-n/30. *Term of credit* yang baru ini akan memberikan dampak yang baik perusahaan. Hal ini dapat diketahui dari membaiknya kondisi tingkat rasio aktivitas. Dapat di lihat bahwa *Account Receivable Turn Over* atau tingkat perputaran piutang mengalami perbaikan dari 3,61x menjadi 5,7x, dan *Average Age of Account Receivable* atau umur rata-rata piutang juga mengalami perbaikan dari 99 hari menjadi 63 hari

3. Teknik penagihan piutang yang diterapkan PT. Petrokimia Gresik dirasa sudah cukup baik, tapi alangkah baiknya jika perusahaan menambahkan satu teknik lagi yaitu kunjungan personal. Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan putang. Melakukan kunjungan personal dapat menumbuhkan hubungan emosional yang cukup baik antara pihak perusahaan dengan pelanggan, sehingga pelanggan akan

merasa mempunyai beban apabila tidak membayar tepat pada waktu jatuh tempo.

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tehnik terakhir yaitu tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.