

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab IV sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Atamora Tehnik Makmur merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang usaha dagang, di mana kegiatan intinya adalah menjadi perusahaan yang melakukan pengadaan barang, sebagai pemegang hak keagenan beberapa produk peralatan pertambangan minyak, dan juga kontraktor
2. PT. Atamora Tehnik Makmur memiliki beberapa kendala atau masalah, khususnya ketika melakukan penjualan barang secara kredit sehingga menimbulkan piutang bagi perusahaan. Kendala atau masalah tersebut disebabkan oleh kebijakan kredit yang kurang tepat dan manajemen piutang yang kurang dikelola dengan baik. Hal ini ditunjukkan oleh beberapa hal, di antaranya:
  - a. Rasio perputaran piutang dagang yang semakin menurun dari tahun 2009 hingga 2010 dan rasio umur piutang yang semakin lama
  - b. Dana yang tertanam akibat piutang juga mengalami penyimpangan dari tahun 2009 hingga 2010 dan nilainya pun juga semakin besar.
  - c. Analisa kredit tidak dijalankan dengan baik, dan perusahaan tidak memiliki alat analisa yang tepat untuk melakukan analisa kredit, serta

keputusan kebijakan kredit masih terpusat kepada pimpinan perusahaan.

- d. Turunnya beberapa rasio keuangan perusahaan, mulai dari rasio likuiditas dan rasio rentabilitas dari periode 2009 sampai 2010.
3. Usaha untuk memecahkan masalah di atas dapat dilakukan ke dalam beberapa hal, yaitu:
  - a. Membuat atau menyusun prosedur tertentu mengenai kebijakan pemberian kredit kepada konsumen melalui koordinasi bagian keuangan dan bagian pemasaran perusahaan.
  - b. Membuat alat analisa pemberian kredit sebagai dasar pertimbangan perusahaan dalam memutuskan kebijakan pemberian kredit.
  - c. Memberikan potongan kredit bagi pelanggan yang melunasi kreditnya lebih cepat dari tanggal ketentuan jatuh tempo kreditnya.
  - d. Melakukan pengawasan dengan baik serta melakukan pengumpulan piutang secara efektif tanpa memberikan dampak negatif bagi konsumen yang menikmati fasilitas kredit perusahaan.
4. Kebijakan kredit dan manajemen piutang yang baru telah memberikan dampak yang cukup positif bagi perusahaan. Hal ini ditunjukkan melalui analisis rasio likuiditas dan rasio rentabilitas hasil proyeksi yang memperlihatkan bahwa terjadi peningkatan dalam setiap komponen kedua rasio keuangan tersebut. Kondisi keuangan yang dimiliki perusahaan menjadi semakin baik, dikarenakan kebijakan kredit dan manajemen

piutang yang baru, yang diharapkan dapat membuat perusahaan bekinerja dengan lebih baik pula.

### **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti berdasarkan hasil penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Membuat atau menyusun prosedur tertentu mengenai kebijakan pemberian kredit kepada konsumen melalui koordinasi bagian keuangan dan bagian pemasaran perusahaan.
2. Membuat alat analisa pemberian kredit sebagai dasar pertimbangan perusahaan dalam memutuskan kebijakan pemberian kredit.
3. Memberikan potongan kredit bagi pelanggan yang melunasi kreditnya lebih cepat dari tanggal ketentuan jatuh tempo kreditnya.
4. Melakukan pengawasan dengan baik serta melakukan pengumpulan piutang secara efektif tanpa memberikan dampak negatif bagi konsumen yang menikmati fasilitas kredit perusahaan.