

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari pembahasan yang telah peneliti kemukakan pada bab-bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengelolaan dan pengendalian piutang pada PT. Kawan Kita belum efektif sehingga modal kerja banyak yang tertanam dalam piutang.
2. Faktor-faktor yang menyebabkan pengelolaan piutang dagang yang kurang efektif pada PT. Kawan Kita adalah :
 - a. Belum dilaksanakannya pemberian potongan.
 - b. Penagihan piutang yang kurang efektif.
 - c. Kurang selektifnya perusahaan dalam memberikan kredit penjualan pada para pelanggan.
3. Modal kerja yang tertanam pada piutang terhadap efisiensi peningkatan modal usaha bagi PT. Kawan Kita adalah :
 - a. Modal kerja perusahaan yang tertanam pada piutang semakin besar.
 - b. Dapat menurunkan tingkat keuntungan bagi perusahaan.
 - c. Resiko tidak tertagihnya piutang semakin besar.



4. Dalam hal ini pemecahan masalah yang tepat agar masalah yang dihadapi dapat segera teratasi adalah sebagai berikut :
 - a. mengintensifkan penagihan piutang.
 - b. menetapkan kebijaksanaan kredit yang tepat.
 - c. memperketat persyaratan kredit.
5. Dengan diterapkannya langkah-langkah pemecahan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kemampuan keuangan perusahaan khususnya dalam bidang pengumpulan piutang sehingga perusahaan dapat memperlancar segala aktifitas maupun kegiatan operasionalnya serta dapat digunakan untuk pengembangan perusahaan.

5.2. Saran

Dalam rangka menunjang perusahaan untuk mengelola piutang secara lebih efektif maka peneliti mengemukakan beberapa saran yang mungkin berguna bagi perusahaan. Adapun saran-saran tersebut adalah :

1. Untuk lebih mengefektifkan kegiatan penagihan piutang perusahaan sebaiknya dalam hal ini perusahaan mengupayakan pengadaan tenaga kerja bagian penagihan yang mempunyai pengalaman dan keterampilan.
2. Diharapkan perusahaan perlu melakukan pembatasan terhadap penjualan secara kredit dan mengusahakan agar lebih banyak melakukan transaksi



secara tunai dengan memberikan potongan 2/10, n/30 sehingga resiko tertumpuknya modal pada piutang lebih kecil.

3. Perusahaan perlu menentukan pelanggan-pelanggan yang dapat dipercaya dan yang kurang dapat dipercaya untuk diberikan kredit sehingga akan mengurangi resiko tidak terbayarnya piutang perusahaan.
4. Untuk lebih berhasilnya kegiatan penagihan piutang, perusahaan diharapkan memberikan insentif kepada para penagih untuk merangsang agar dapat melakukan kegiatan penagihan piutang lebih efektif.



DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, Lukas Setia, 2008, *Teori & Praktik Manajemen Keuangan*, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki, 2004, *Intermediate Accounting*, Edisi Ketujuh, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Darsono, 2007, *Manajemen Keuangan Pendekatan Praktis*, Penerbit Diadit Media, Jakarta.
- Djarwanto, 2007, *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Dua, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo, 2002, *Manajemen Keuangan*, Edisi Keempat, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Munawir, 2002, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Keempat, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang, 2007, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sartono, Agus, 2006, *Manajemen Keuangan Internasional*, Edisi Ketiga, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sundjaja, Ridwan S, & Barlian, Inge, 2003, *Manajemen Keuangan*, Edisi Kelima, Penerbit Literata Lintas Media, Jakarta.
- Soemarso, 2002, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi Lima, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

<http://www.google.artikel.htm.com>

<http://www.wikipedia.jurnal.org>

