

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis kemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan rekomendasi dengan harapan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis menyelesaikan penelitian ini, maka langkah selanjutnya bagi penulis adalah menyimpulkan hasil penelitian yang telah dilakukan. Dari hasil penelitian tersebut, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Kebijakan *cash discount* pada PT Diorama NS belum dapat dikatakan efektif karena masih banyak *customer* yang tidak memanfaatkan kesempatan untuk memperoleh *cash discount* sehingga pengembalian piutang dari *customer* terhadap perusahaan relatif lama.
2. Perputaran piutang pada PT Diorama NS sangat buruk terbukti dengan rendahnya perputaran piutang yang terjadi pada setiap periode meskipun dalam perusahaan ini diberikan kebijakan *cash discount*. Karena angka rasio perputaran piutangnya dibawah angka yang menjadi standar ideal yaitu 6 kali. Hal ini menunjukkan adanya manajemen piutang yang kurang efisien dalam mengelola aktiva karena lamanya umur piutang, padahal piutang adalah

aktiva yang menganggur yang tidak memberikan keuntungan bagi perusahaan.

3. Kebijakan *cash discount* berpengaruh positif terhadap perputaran piutang, berarti besar kecilnya pemanfaatan atas kebijakan *cash discount* pada PT Diorama NS berpengaruh terhadap cepat lambatnya perputaran piutang. Jika pemanfaatan atas kebijakan *cash discount* semakin banyak maka perputaran piutang akan semakin cepat, begitu juga sebaliknya jika pemanfaatan atas kebijakan *cash discount* semakin sedikit/kecil maka perputaran piutang akan semakin lambat.

5.2 Saran

Penulis mengemukakan beberapa saran yang diharapkan berguna untuk kemajuan PT Diorama NS di masa depan. Adapun saran yang penulis ajukan sebagai berikut :

1. Perusahaan harus tetap memberikan kebijakan *cash discount* bagi *customer*-nya dan perlu mengadakan evaluasi atas kebijakan yang sudah atau sedang dijalankannya lebih sering lagi agar *cash discount* yang diberikan dapat lebih efektif dan efisien.
2. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat dilihat bahwa pemanfaatan *cash discount* oleh *customer* belum maksimal, maka penulis menyarankan agar perusahaan harus lebih teliti lagi dalam menilai calon pelanggan yang akan diberikan kredit dan mengevaluasi kembali *credit*

policy dan *cash discount policy* / kebijakan *cash discount* yang telah dijalankan.

3. Agar perputaran piutang lebih baik lagi maka perlu dilakukan antisipasi terhadap penggunaan piutang yang tidak efisien, oleh karena itu diperlukan kinerja yang lebih baik, terutama pada bagian penagihan piutang agar pengelolaan piutangnya dapat dilaksanakan dengan lebih efektif lagi. Karena investasi piutang yang terlalu banyak menunjukkan bahwa terlalu banyak kas dalam bentuk piutang. Jika perusahaan tidak melakukan pekerjaan penagihan piutang yang baik maka kondisi kas yang dimiliki oleh perusahaan tersebut akan kurang memadai dalam menunjang aktivitas perusahaan karena perputaran piutang yang lambat tersebut.
4. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang berhubungan dengan kebijakan *cash discount* dan perputaran piutang, sebaiknya dibahas faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap perputaran piutang.