

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data pada Bab IV, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Tingkat Penjualan Kredit Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex) mengalami fluktuasi, artinya setiap tahun mengalami kenaikan dan penurunan. Tingkat penjualan kredit tertinggi sebesar 32,05% pada tahun 2001 sedangkan tingkat penjualan kredit terendah sebesar 0,61% pada tahun 2005. Pada tahun 2005 kenaikan disebabkan oleh meningkatnya penjualan secara kredit yang disebabkan oleh meningkatnya kebutuhan konsumen atau dapat dikatakan *market share* meningkat dan penurunan disebabkan terganggunya *market share* akibat persaingan.
2. Profitabilitas Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex) mengalami fluktuasi, artinya setiap tahun mengalami kenaikan dan penurunan. Profitabilitas Perusahaan tertinggi sebesar 49,61% pada tahun 1999 sedangkan Profitabilitas Perusahaan terendah sebesar 7,92% pada tahun 2003. Pada tahun 1999 kenaikan profitabilitas yang tinggi hampir mencapai 50% laba kotoranya, disebabkan oleh meningkatnya hasil penjualan yang diikuti dengan harga pokok penjualan yang rendah. Sedangkan penurunan yang terjadi pada tahun

2003 akibat dari besarnya harga pokok penjualan yang meningkat tajam berdampak menurunnya laba kotor perusahaan.

3. Berdasarkan perhitungan koefisien korelasi sebesar 0,808 dapat dikatakan bahwa dengan diterapkan penjualan secara kredit terhadap profitabilitas perusahaan mempunyai hubungan sangat kuat dan positif . Artinya semakin tinggi tingkat penjualan kredit maka semakin tinggi profitabilitas perusahaan dan sebaliknya, semakin rendah tingkat penjualan kredit maka semakin rendah profitabilitas perusahaan. Sedangkan berdasarkan koefisien determinasinya yaitu $r^2 = 0,65$ dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh tingkat penjualan kredit terhadap profitabilitas adalah sebesar 65% dan sisanya sebesar 35% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Setelah penulis membahas permasalahan serta menarik kesimpulan, ada beberapa saran yang penulis ingin sampaikan diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

a. Penjualan kredit

Dalam menetapkan kebijakan penjualan kredit, perusahaan hendaknya lebih memperhatikan kebijakan-kebijakan kredit dan analisis terhadap calon debitur diharapkan lebih baik lagi agar terhindar dari resiko tidak tertagihnya piutang, sehingga dapat menghindari resiko-resiko kerugian.

b. Profitabilitas (*Gross Profit Margin*)

Untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan hendaknya dilakukan dengan cara peningkatan efisiensi terhadap faktor-faktor produksi sehingga dapat menekan harga pokok penjualan.

2. Untuk pengembangan atau peningkatan akademis (Akuntansi-UPI) :

Mudah-mudahan skripsi ini dapat dijadikan sumber bacaan yang bermanfaat bagi para pembaca atau menjadi inspirasi, terutama bagi para mahasiswa akuntansi UPI yang akan melaksanakan penelitian berikutnya.

3. Untuk penelitian lebih lanjut :

Berdasarkan hasil penelitian penulis pengaruh yang ditimbulkan dari penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan adalah 65% dan 35 % diduga dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti lebih lanjut dapat mengetahui jawabannya.