

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Efektivitas penagihan piutang pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk belum mampu mengelola penagihan piutangnya secara efektif karena masih tingginya tingkat piutang berdasarkan hasil perhitungan rasio aktivitas piutangnya.
2. Pengendalian piutang pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk dilihat dari rasio perputaran piutang (*receivable turn over*) dari tahun 2016 sampai tahun 2020, bahwa tingkat perputaran piutang setiap tahunnya mengalami perputaran yang sangat lambat.
3. Pengendalian piutang pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk dilihat dari rasio jangka waktu penagihan piutang (*average collection periode*) bahwa jangka waktu penagihan piutang dari tahun 2016 sampai tahun 2020 mengalami kondisi pertumbuhan yang semakin baik setiap tahunnya tetapi masih belum efisien dan jauh dari harapan perusahaan. Dalam hal ini juga diketahui bahwa pelanggan yang menggunakan jasa dari PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk masih kecenderungan menunggak pembayaran.
4. Pengendalian piutang pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk dilihat dari rasio tunggakan bahwa dari tahun 2016 sampai tahun 2020 rasio tunggakan perusahaan mengalami kondisi fluktuasi dan cukup besar dimana belum efektif karena masih banyak pelanggan yang tidak menyelesaikan pembayarannya sesuai waktu yang diberikan.
5. Pengendalian piutang pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk dilihat dari rasio penagihan bahwa dari tahun 2016 sampai tahun 2020 pertumbuhan rasio penagihan perusahaan mengalami flutuasi dan masih jauh dari kata efektif.

B. Saran

1. Bagi Perusahaan

- a. Untuk meningkatkan penagihan piutang, perusahaan harus lebih memperhatikan cara meningkatkan penjualan kredit dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, dan lamanya waktu pengumpulan piutang juga perlu diperhatikan agar tingkat perputaran piutang bisa menjadi lebih baik.
- b. Untuk meningkatkan penagihan piutang, perusahaan sebaiknya memperhatikan persentase penagihan piutang dan terus menjaga sambil meningkatkan penagihan piutang.
- c. Untuk mengurangi tingkat tunggakan piutang, sebelum memberikan pembiayaan kepada debitur alangkah baiknya jika perusahaan meninjau dengan lebih baik dan teliti tentang lokasi dan pekerjaan calon pelanggan, sehingga dapat memperlancar proses penagihan piutang nantinya.
- d. Untuk meningkatkan kesuksesan piutang tertagih sistem dan prosedur penjualan kredit perlu diterapkan dengan konsisten, sehingga setiap bagian yang terkait memiliki perhatian dan tanggungjawab pada tugasnya masing-masing. Sebab kesalahan yang dilakukan pada satu bagian dapat mempengaruhi bagian lainnya.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Saya berharap penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk dapat meneliti dengan periode penelitian yang lebih panjang atau dengan sampel penelitian yang lebih banyak.
- b. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas variable yang terkait dengan variabel lainnya.