BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada BAB IV, dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Manajemen piutang pada Unit Niaga KUD Minarasa berdasarkan perencanaan penjualan kredit tidak efektif karena rencana penjualan kredit yang ditetapkan oleh koperasi tidak mencapai target. Apabila berdasarkan perhitungan *receivable turn over* (RTO) yang menunjukkan tingkat perputaran piutang koperasi dari tahun ketahun mengalami fluktuasi dimana tingkat perputaran piutangnya berada pada kriteria tidak sehat. Sedangkan berdasarkan perhitungan *average collection period* (ACP) yang menunjukkan rata-rata waktu pengumpulan piutang bahwa masih ada periode pengumpulan piutang yang tak tertagih hingga menumpuk dengan tahun sebelumnya.
2. Penerimaan kas pada Unit Niaga KUD Minarasa tidak efektif, hal ini dikarenakan rencana penerimaan kas yang telah ditentukan tidak sebanding dengan realisasinya.
3. Upaya perbaikan pada manajemen piutang Unit Niaga KUD Minarasa:
   a. Meninjau kembali kebijakan dalam penagihan piutang.
   b. Memperhatikan kembali sistem dan prosedur pemberian piutang kepada anggota agar diterapkan secara konsisten.

c. Pemberian piutang kepada anggota harus mempertimbangkan terlebih dahulu jumlah piutang koperasi yang masih berada di anggota.
d. Membuat skedul rencana pengumpulan piutang.
e. Kebijakan pengumpulan piutang harus disesuaikan dengan bisnis anggota sebagai nelayan.
f. Untuk menangani kredit macet, sebaiknya koperasi melakukan *rescheduling, reconditioning,* dan *restructuring.*

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Saran Teoritis

   Disarankan kepada peneliti selanjutnya agar melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai analisis manajemen piutang dalam upaya meningkatkan efektivitas penerimaan kas.

2. Saran Praktis

   Berdasarkan hasil simpulan, peneliti bermaksud untuk memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam memperbaiki manajemen piutang untuk tahun-tahun selanjutnya, yaitu:

   1. Koperasi tetap konsisten membuat ramalan penjualan kredit menggunakan *judgment method* karena metode tersebut yang paling

relevan untuk entitas bisnis koperasi yang mana anggotanya sebagai pemilik dan juga pelanggan.

2. Hendaknya pihak Unit Niaga KUD Minarasa memperhatikan kebutuhan anggota nelayan dalam pengadaan perlengkapan melaut agar selalu tersedia di koperasi.
3. Pemberian bonus pada anggota saat perjanjian awal sebelum pelaksanaan penjualan kredit, sehingga dapat meningkatkan pendapatan piutang.

IKOPIN