BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di PT. Coca Cola Tirtalina B.C. mengenai piutang maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sehubungan dengan kemampuan dengan para pelanggan yang berbeda-beda maka dalam melakukan transaksi barang dagangannya PT. Coca Cola menggunakan sistem kredit dan tunai.
2. Menganalisa calon debitur sebelum melakukan pemberian piutang merupakan langkah awal sehubungan dengan penyaluran produk sebagai suatu cara untuk memperkecil kemungkinan adanya keterlambatan pembayaran piutang.
3. Untuk mendapatkan fasilitas kredit atas produk PT. Coca Cola seorang debitur harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan yaitu lamanya jadi pelanggan, potensi pelanggan dalam membeli produk dan kemampuan pelanggan dalam membayar utangnya.
4. Setelah debitur tersebut memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh perusahaan maka dapat menandatangani surat perjanjian dagang yang diajukan oleh PT. Coca Cola dan surat perjanjian dagang ini dijadikan bukti jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan oleh kedua belah pihak.
5. Proses penagihan piutang yang dilakukan PT. Coca Cola dilaksanakan para oleh Salesman tanpa harus pelanggan yang datang untuk membayar utangnya.

6. Metode penghapusan langsung sehubungan dengan adanya piutang dilaksanakan jika debiturnya meninggal dunia, bangkrut, melarikan diri, kebakaran dan sebab-sebab lainnya yang tidak memungkinkan perusahaan untuk menagihnya.

5.2. SARAN - SARAN

Setelah penulis mengadakan penelitian di PT. Coca Cola, penulis menemukan hal-hal yang kurang sesuai dengan keadaan yang diinginkan. Hal yang penyusun maksud yaitu :

1. Mengingat bahwa menganalisa calon debitur sebelum melakukan transaksi sangatlah penting dan berperan dalam meningkatkan laba perusahaan maka perusahaan hendaknya lebih teliti dan hati-hati dalam melakukan analisa sehingga dapat memperkecil adanya debitur yang bermasalah.
2. Sehubungan dengan pemberian kredit terhadap debitur berdasarkan atas kepercayaan maka Salesman hendaknya lebih mengenal jauh siapa debiturnya itu sehingga akan terjalin saling percaya antara kedua belah pihak.


INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
IGI-LPKIG