BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, dan penelitian yang dilakukan pada PT. Excelcomindo Pratama, penulis dapat menarik kesimpulan atas hal tersebut serta mencoba untuk memberikan saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang terkait.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam bab IV, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerimaan Piutang dari pelanggan PT. Excelcomindo Pratama terjadi karena adanya penjualan secara kredit yaitu penjualan kartu prabayar Xplor, oleh karena itu pelanggan harus membayar tagihan penggunaan kartu pascabayar Xplor. Selama periode pengamatan pada PT. Excelcomindo Pratama maka dapat dilihat Penerimaan piutang dari pelanggan PT. Excelcomindo Pratama mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Penerimaan piutang dari pelanggan naik dikarenakan banyaknya pelnggan yang menggunakan kartu pascabayar Xplor dan sistem penagihan piutangnya yang efektif. Penerimaan piutang dari pelanggan turun dikarenakan banyaknya piutang yang tidak tertagih dan semakin banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang operator yang

menyebabkan persaingan antar operator semakin ketat sehingga minat pelanggan untuk menggunakan kartu pascabayar Xplor menurun.

2. *Profitabilitas* merupakan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan perusahaan, total aktiva maupun modal sendiri. *Profitabilitas* PT. Excelcomindo Pratama dihitung dengan menggunakan pengukuran *Return On Asset* (ROA). *Profitabilitas* PT. Excelcomindo Pratama mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Hal ini dikarenakan faktor-faktor yang mempengaruhi *Profitabilitas* juga mengalami fluktuasi salah satunya yaitu penerimaan piutang dari pelanggan.
3. Dari hasil perhitungan regresi linier diperoleh Y = -9.969 – 1.04E-007X dan koefisien korelasi diperoleh r = 0,903 artinya hubungan variabel penerimaan piutang dan *profitabilitas* sangat kuat. Sedangkan dengan pendekatan koefisien determinasi diperoleh bahwa penerimaan piutang mempunyai hubungan yang yang sangat erat dengan *profitabilitas* yaitu sebesar 81.6% , sisanya sebesar 18.4% dipengaruhi oleh faktor lain seperti penjualan, penghasilan jasa, dividen, bunga, royalty dan sewa. Berdasarkan uji hipotesis diperoleh t_{hitung} sebesar 3,65 dan t_{tabel} sebesar 3,182. Dengan demikian t_{hitung} berada diluar daerah t_{tabel}, maka uji hipotesis menunjukan adanya hubungan yang berarti antara penerimaan piutang terhadap *profitabilitas* pada PT. Excelcomindo Pratama.

5.2 Saran

Penulis mencoba menyampaikan beberapa saran yang mungkin akan bermanfaat bagi PT. Excelcomindo Pratama yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT. Excelcomindo Pratama lebih meningkatkan penerimaan piutangnya dengan cara membuat inovasi baru dalam penjualan kreditnya agar minat pelanggan juga meningkat dan memperbaiki sistem penagihan piutangnya agar lebih efektif dan tidak ada jumlah piutang yang tdak tertagih.
2. Sebaiknya PT. Excelcomindo Pratama lebih meningkatkan *profitabilitasnya* yaitu dengan meningkatkan penjualannya, investasi, modal sendiri, dan meningkatkan laba dengan semua aktiva yang dimiliki oleh perusahaan.