BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

PT. Saranasangga Mekarluhur sebagai distributor makanan dan minuman mendapatkan produk dengan cara kredit dan dalam mendistribusikan produk-produknya dilakukan secara tunai dan kredit dimana penjualan tunai biasanya diberikan pada perusahaan kecil/ bukan pelanggan tetap sedangkan penjualan kredit diberikan kepada perusahaan-perusahaan yang sudah menjadi pelanggan tetap.

Proses pemberian kredit kepada para pelanggan tetap yang dilakukan oleh PT. Saranasangga Mekarluhur dilaksanakan oleh para sales, dimana secara berkala ataupun terjadwal PT. Saranasangga Mekarluhur yang diwakili oleh para sales dengan koordinator sales supervisor mengirimkan barang kepada para pelanggan dengan jumlah barang sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan sebelumnya. Apabila ada perusahaan baru yang ingin mendapatkan kredit maka perusahaan tersebut harus mengajukan permohonan. PT. Saranasangga Mekarluhur bisa memberikan kredit kepada perusahaan baru dengan cara melakukan analisa atau evaluasi dan pertimbangan terlebih dahulu serta mengadakan perjanjian bahwa perusahaan tersebut bisa menjual barang dengan jumlah tertentu pada setiap periode. Bila target penjualan tidak bisa dicapai, maka pemberian kredit tidak bisa di teruskan.

PT. Saranasangga Mekarluhur memberikan kredit kepada pelanggan dengan tujuan untuk memperoleh peningkatan volume penjualan dengan harapan peningkatan penerimaan lebih dari pada menutup biaya pemberian kredit sehingga laba akan meningkat. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi PT. Saranasangga Mekarluhur memberikan kredit kepada para pelanggan adalah jenis bisnis, kebijakan kredit pesaing dan tesedianya modal kerja.

Sehubungan dengan adanya penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Saranasangga Mekarluhur, maka akan mengakibatkan timbulnya piutang. Agar perusahaan bisa terus bersaing dengan perusahaan lain, maka diperlukan pengelolaan piutang secara efisien. PT. Saranasangga Mekarluhur melakukan penagihan dan pengumpulan piutang kepada para pelanggan dalam jangka waktu 1 minggu sampai dengan 1 bulan melalui para sales, dimana hasil penagihan piutang oleh para sales bisa berupa uang tunai, cek/ giro dan transver. Dalam melakukan pegihan dan pengumpulan piutang ini, PT. Saranasangga Mekarluhur tidak mengalami kesulitan yang begitu berarti karena biasanya para pelanggan membayar kewajibannya secara tepat waktu.

4.2. Saran

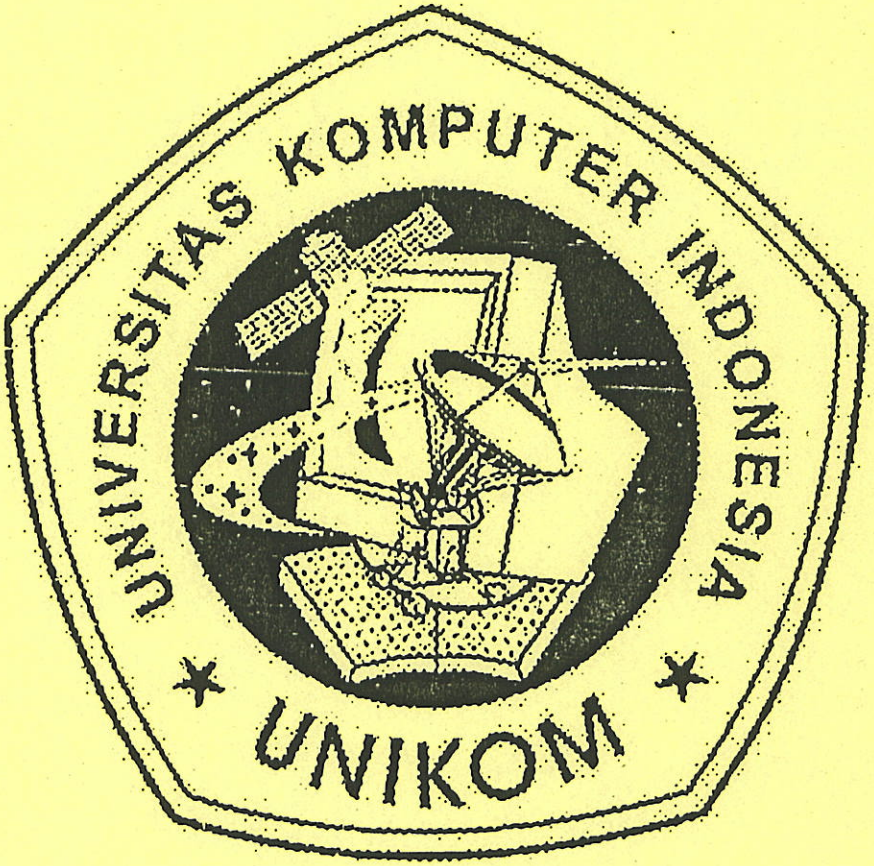
Setelah penulis melaksanakan Kuliah Kerja Praktek pada PT. Saranasangga Mekarluhur, penulis berusaha untuk memberikan saran yuang diharapkan dapat membantu dalam melaksanakan penjualan kredit.

PT. Saranasangga Mekarluhur sebagai distributor produk sosro lebih banyak memberikan penjualan kredit kepada para pelanggan tetap. Agar

perusahaan tetap kompetitip, maka sebaiknya PT. Saranasangga Mekarluhur lebih memperbanyak kerjasama dengan perusahaan lain atau pelanggan baru dengan cara memberikan kredit, agar volume penjualan lebih meningkat. Namun dalam memberikan kredit ini PT. Saranasangga Mekarluhur sebaiknya mengadakan penyelidikan ataupun evaluasi dan juga pertimbangan yang teliti mengenai sumber keuangan komsumen, posisi utang, tingkat penghasilan dan juga jumlah kredit yang diminta, Agar dengan adanya penjualan kredit yang diberikan terhadap pelanggan baru ini tidak menghambat pencapaian tujuan perusahaan.

Untuk menghadapi konsumen yang peka terhadap harga, penulis menyarankan agar perusahaan dapat mempertahankan produk sosro dengan harga yang tetap murah sehingga konsumen mampu menjangkau dan menikmati produk sosro.

Dalam mempertahankan posisi pasar agar perusahaan tetap menjadi pemimpin pasar di bidang minuman ringan untuk daerah Bandung dan sekitarnya dalam menghadapi perusahaan pesaing yang memasarkan produknya dengan harga lebih murah, maka perusahaan hendaknya tetap menjaga hubungan baik dengan para konsumennya dengan cara mengkatkan kualitas pelayanannya serta tetap mempertahankan keunggulan dan kualitas produk yang di hasilkan.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM