BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian, yang penulis teliti pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung, khususnya pada Unit Usaha Pelayanan Keluarga (UUPK), mengenai analisis terhadap penjualan cicilan bermasalah, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur penjualan cicilan yang terjadi di Unit Usaha Pelayanan Keluarga KPRI HANUKARYA sudah sesuai dengan teori mengenai prosedur penjualan cicilan yaitu diawali dengan pengajuan berkas-berkas, kemudian dilakukan pengecekan kelengkapan dan kebenaran data untuk kemudian disahkan ketua koperasi untuk disetujui atau ditolak. Selanjutnya dibuatkan slip pengeluaran serta membuat kesepakatan mengenai kesanggupan membayar cicilan berapa kali. Setiap anggota yang dibebankan bunga sebesar 2% disetiap tagihan per bulannya.
2. Dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam penjualan cicilann adalah formulir permohonan pengambilan kredit, slip pengeluaran, dan slip penerimaan.
3. Terdapat dua masalah yang menyebabkan penjulan cicilan bermasalah, yaitu masalah yang bersifat akuntansi dan masalah yang bersifat non akuntansi. Namun yang sering terjadi di unit usaha pelayanan keluarga KPRI HANUKARYA adalah masalah yang bersifat non akuntansi yaitu

masalah yang ditimbulkan karena adanya *human error* baik yang ditimbulakn pihak KPRI HANUKARYA ataupun masalah yang ditimbulakn oleh pihak peminjam (anggota).

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis mencoba memberikan saran dengan harapan dapat bermanfaat bagi KPRI HANUKARYA untuk kemajuan di masa yang akan datang.

Adapun saran yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Hendaknya KPRI HANUKARYA memberikan batasan pengambilan kredit. Serta membuat program atau software yang dapat menghubungkan data kredit antara unit satu dengan yang lainnya, agar dapat diketahui siapa-siapa saja yang harus diberikan kredit dan siapa-siapa saja yang harus dibatasi sehingga tidak akan terjadi tumpukan tagihan seperti yang sering terjadi.
2. Sebelum memberikan kredit kepada anggota, hendaknya dilakukan analisis terlebih dahulu mengenai masa kerja anggota dan menyesuaikan dengan jangka kredit yang akan diambil. Kemudian selanjutanya melaksanankan kegiatan penjualan cicilan sesui dengan prosedur yang telah ditetapkan.