BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai "Risiko Penjualan Kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) HANUKARYA Bandung", maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung merupakan salah satu kegiatan KPRI HANUKRYA Bandung yang sudah cukup sesuai dengan teori, dimana penjualan kredit dilaksanakan dengan memperbolehkan anggota melakukan beberapa kali transaksi belanja secara kredit dalam satu bulan dan memperbolehkan anggota membayar hak koperasi atas penjualan kredit tersebut dikemudian hari. Pembayaran hak koperasi atas penjualan kredit tersebut dapat dilakukan secara langsung oleh anggota kepada pihak koperasi dan dapat pula dibayarkan melalui pemotongan gaji/honor/tunjangan anggota.
2. Secara garis besar, hambatan-hambatan yang terjadi dalam penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung adalah kurangnya ketentuan khusus mengenai penjualan kredit, kurangnya memperhatikan standar kredit, kurangnya koordinasi antar Unit Usaha mengenai informasi penjualan kredit/pemberian kredit terhadap anggota. Hambatan-hambatan tersebut secara langsung maupun tidak langsung

mengganggu kelancaran dalam pelaksanaan penjualan kredit pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung.

3. Risiko penjualan kredit yang terjadi pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung sesuai dengan teori dijelaskan pada bab sebelumnya yang mana ada dua hal yang menjadi risiko penjualan kredit. Hal pertama yaitu kemungkinan pelanggan yang merupakan anggota KPRI HANUKARYA Bandung tidak mampu memenuhi ketentuan penjualan kredit yakni tidak mampu membayar hak koperasi atas penjualan kredit terlihat dari tumpukkan tagihan selama beberapa bulan atas penjualan kredit yang diberikan kepada anggota tersebut. Hal kedua yaitu Kemungkinan penjual yang merupakan pihak KPRI HANUKARYA mengalami kerugian, hal tersebut tentunya dikarenakan oleh pelanggan yang tidak mampu membayar hak koperasi atas penjualan kredit.

5.2 Saran

Setelah dilakukannya penelitian yang dilakukan penulis pada Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung mengenai risiko penjualan kredit, penulis mencoba memberi saran kepada instansi / perusahaan dan saran yang disampaikan semoga dapat memberikan manfaat. Salah satu manfaat dari saran adalah untuk memberi informasi-informasi atau masukan-masukan dalam mencapai tujuan yang akan dicapai. Adapun saran yang disampaikan penulis adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung mempunyai ketentuan khusus mengenai penjulan kredit seperti

ketentuan batas maximal nominal transaksi penjualan kredit yang diberikan kepada setiap anggota dalam satu bulannya.

2. Dalam penjualan kredit tidak jarang terjadi ketidaklancaran terutama dikarenakan oleh pihak lain yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap pelaksanaan penjualan kredit. Pihak lain tersebut seperti Unit Usaha lain yang ada di KPRI HANUKARYA yang juga memberikan pelayanan kredit kepada anggota, untuk itu sebaiknya Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) dengan Unit Usaha lainnya yang ada di KPRI HANUKARYA Bandung saling berkoordinasi memberikan informasi penjualan kredit/pemberian kredit kepada anggota agar dalam pelaksanaan penjualan kredit tepatnya dalam hal penagihan hak koperasi atas penjualan kredit/pemberian kredit yang bersumber pada gaji/honor/tunjangan dapat berjalan lancar tanpa hambatan yang berarti.
3. Kesulitan dalam penagihan hak koperasi atas penjualan kredit merupakan hal yang rentan menimbulkan risiko penjualan kredit. Sehingga Unit Usaha Pelayanan Umum (Toko) KPRI HANUKARYA Bandung sebaiknya lebih memperhatikan standar kredit dan lebih tegas dalam menyikapi anggota yang sulit memenuhi/membayar tagihan atas penjualan kredit agar risiko penjualan kredit lebih dapat ditanggulangi.