

BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari analisis data dengan menggunakan SPSS 23.0 maka dapat menjelaskan rumusan masalah yang tertuang dalam penelitian ini. Penjelasan tersebut adalah sebagai berikut:

A. Kontribusi Laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dengan Menggunakan Sistem Penjualan Tunai

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*. Hal ini, dengan adanya penjualan tunai dalam jumlah yang meningkat setiap bulannya akan membuat arus kas perusahaan menjadi lancar. Arus kas suatu perusahaan disajikan ke dalam laporan yang disebut laporan arus kas. Tujuan menyajikan laporan arus kas adalah memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas atau setara kas dari suatu perusahaan pada suatu periode tertentu. Laporan ini akan membantu para investor, kreditor, dan pemakai lainnya untuk:

1. Menilai kemampuan perusahaan untuk memasukkan kas di masa yang akan datang.
2. Menilai kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya membayar deviden dan keperluan dana untuk kegiatan ektern.
3. Menilai alasan-alasan perbedaan antara laba bersih dan dikaitkan dengan penerimaan dan pengeluaran kas.

4. Menilai pengaruh investasi baik kas maupun bukan kas dan transaksi keuangan lainnya terhadap posisi keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.⁸⁴

Dalam laporan ini penerimaan dan pengeluaran kas dikelompokkan dari sumber sebagai berikut:

1. Kegiatan operasi perusahaan (*Operating*)

Kegiatan yang termasuk dalam kelompok ini adalah aktivitas penghasil utama pendapatan perusahaan dan aktivitas lain yang bukan merupakan aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan. Kegiatan ini biasanya mencakup, kegiatan produksi, pengiriman barang, dan pemberian servis. Arus kas dari operasi ini umumnya adalah pengaruh kas dari transaksi dan peristiwa lainnya yang ikut dalam menentukan laba.

2. Arus Kas dari Kegiatan Pembiayaan (*Financing*)

Kegiatan yang termasuk kegiatan pembiayaan adalah aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah serta komposisi modal dan pinjaman jangka panjang perusahaan, berupa kegiatan mendapatkan sumber-sumber dana dari pemilik dengan memberikan prospek penghasilan dari sumber dana tersebut, meminjam dan membayar utang kembali atau melakukan pinjaman jangka panjang untuk membayar uang tertentu.

⁸⁴ Sofyan Syafri Harahap, Teori Akuntansi, hal. 259.

3. Arus Kas dari Kegiatan Investasi

Kegiatan yang termasuk dalam arus kas kegiatan investasi adalah perolehan dan pelepasan aktiva jangka panjang baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud serta investasi lain yang tidak termasuk setara kas, antara lain menerima dan menagih pinjaman, utang, surat berharga atau modal, aktiva tetap dan aktiva produktif lainnya yang digunakan dalam proses produksi.⁸⁵

Kas yang diterima oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dari hasil penjualan tunai dapat digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan serta untuk mengembangkan usaha dengan membeli kaca polos dan bahan-bahan yang digunakan untuk membuat kaca hias. Dengan demikian, persediaan kaca hias di perusahaan meningkat didukung dengan kegiatan operasional perusahaan berjalan dengan lancar, membuat perusahaan mencapai laba tinggi serta usaha yang berkembang.

Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhani dan Sumiati⁸⁶, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo. Akan tetapi penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nazar⁸⁷, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kebijaksanaan untuk menerapkan penjualan tunai dan penjualan kredit adalah

⁸⁵ *Ibid.*, hal. 260-262.

⁸⁶ Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2014, vol. 01 No. 02.

⁸⁷ Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2013.

tepat, guna meningkatkan volume penjualan perusahaan. Hal ini terlihat besarnya dominasi atau pengaruh dari penjualan kredit terhadap perusahaan, penjualan secara kredit memberikan peningkatan laba bersih sebelum pajak yang dicapai lebih besar daripada laba bersih sebelum pajak yang dicapai penjualan tunai. Serta, penelitian yang dilakukan oleh Hartini⁸⁸, Widyawati⁸⁹, Bunga⁹⁰, Mulyana, Subagio, dan Mufti⁹¹, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap kontribusi laba. Yang dimaksud volume penjualan tersebut yaitu gabungan dari penjualan tunai dan penjualan kredit.

B. Kontribusi Laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dengan Menggunakan Sistem Penjualan Kredit

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*. Penjualan kredit tujuan utamanya adalah menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi ekonomi sulit. Perusahaan dapat mengambil laba yang lebih besar dari penjualan kredit yang dilakukan. Laba di suatu perusahaan harus diketahui jumlahnya, karena laba merupakan informasi yang penting dalam suatu laporan keuangan perusahaan. Angka ini penting untuk:

⁸⁸ Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

⁸⁹ Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

⁹⁰ Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

⁹¹ Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, dkk, Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon, *Jurnal Digit*, Vol. 4, No. 2, 2014.

1. Perhitungan pajak, berfungsi sebagai dasar pengenaan pajak yang akan diterima negara.
2. Menghitung deviden yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan dalam perusahaan.
3. Menjadi pedoman dalam menentukan kebijaksanaan investasi dan pengambilan keputusan.
4. Menjadi dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang.
5. Menjadi dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi.
6. Menjadi prestasi atau kinerja perusahaan.
7. Perhitungan zakat sebagai kewajiban manusia sebagai hamba kepada Tuhannya melalui pembayaran zakat kepada masyarakat.⁹²

Beberapa keuntungan dari penjualan kredit yang dilakukan oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* diantaranya, pertama, penjualan kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan memberikan kesempatan kepada konsumen yang tidak memiliki uang tunai dalam jumlah banyak dapat memenuhi kebutuhannya dengan melakukan pembelian secara kredit. Kedua, penjualan kredit dapat membantu segera terdistribusikannya barang dagangan ke tangan konsumen. Ketiga, penjualan kredit memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam mendapatkan pelanggan dan memperluas pangsa pasarnya.

Di sisi lain, penjualan kredit yang dilakukan oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* mengakibatkan perusahaan memiliki piutang. Piutang

⁹² Sofyan Syafri Harahap, Teori Akuntansi, hal. 300.

adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu. Berdasarkan jenis dan asal piutang, maka piutang di dalam perusahaan dapat diklasifikasikan ke dalam dua kelompok, yaitu piutang usaha dan piutang bukan usaha. Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, oleh karena itu piutang usaha dikelompokkan ke dalam kelompok aktiva lancar.⁹³

Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nazar⁹⁴, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kebijaksanaan untuk menerapkan penjualan tunai dan penjualan kredit adalah tepat guna meningkatkan volume penjualan perusahaan. Hal ini terlihat besarnya dominasi atau pengaruh dari penjualan kredit terhadap perusahaan, penjualan secara kredit memberikan peningkatan laba bersih sebelum pajak yang dicapai lebih besar daripada laba bersih sebelum pajak yang dicapai penjualan tunai.

Akan tetapi, penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhani dan Sumiati⁹⁵, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo. Serta, penelitian yang dilakukan oleh

⁹³ Rudianto, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2014), hal. 224-225.

⁹⁴ Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2013.

⁹⁵ Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2014, vol. 01 No. 02.

Hartini⁹⁶, Widyawati⁹⁷, Bunga⁹⁸, Mulyana, Subagio, dan Mufti⁹⁹, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap kontribusi laba. Yang dimaksud volume penjualan tersebut yaitu gabungan dari penjualan tunai dan penjualan kredit.

C. Penjualan Kredit Lebih Menguntungkan dalam Kontribusi Laba dibandingkan dengan Penjualan Tunai pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan kredit lebih menguntungkan dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan penjualan tunai pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* periode 2015-2017. Hasil ini dapat diketahui dari hasil regresi linier berganda bahwa nilai konstanta penjualan kredit lebih besar dari konstanta penjualan tunai. Hal ini didukung dengan teori, bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Dapat dikatakan, penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan

⁹⁶ Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

⁹⁷ Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

⁹⁸ Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

⁹⁹ Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, dkk, Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon, *Jurnal Digit*, Vol. 4, No. 2, 2014.

secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai.¹⁰⁰

Dengan melakukan penjualan kredit, perusahaan memiliki piutang kepada konsumen. Dalam kenyataannya di lapangan, piutang yang terjadi akibat penjualan kredit tidak menjadi hambatan bagi Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dalam meningkatkan kontribusi labanya. Namun, dengan perusahaan memiliki piutang tersebut membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian kredit di perusahaan. Konsumen tidak perlu membayar semua tagihan pada saat terjadinya transaksi merupakan salah satu bentuk kemudahan pembayaran bagi konsumen.¹⁰¹ Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Nazar¹⁰², hasil penelitiannya bahwa penjualan secara kredit mencari peningkatan laba bersih sebelum pajak yang dicapai lebih besar daripada laba bersih sebelum pajak yang dicapai penjualan tunai.

Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Hartini¹⁰³, hasil penelitiannya bahwa perusahaan dengan volume penjualan yang besar ada kecenderungan memiliki laba bersihnya yang tinggi. Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih karena apabila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka diharapkan akan menaikkan laba bersih pula, selama hasil penjualan atau pendapatan tersebut lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

¹⁰⁰ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 201.

¹⁰¹ Rudianto, *Pengantar Akuntansi*, hal. 224.

¹⁰² Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2013.

¹⁰³ Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

Widyawati¹⁰⁴, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya laba adalah kondisi penjualan pada perusahaan itu sendiri. Semakin tinggi tingkat penjualan maka akan semakin besar pula laba yang akan diperoleh oleh perusahaan tersebut. Penjualan adalah suatu usaha terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Bunga¹⁰⁵, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian yang dilakukan oleh Hartini¹⁰⁶, Widyawati¹⁰⁷, dan Bunga¹⁰⁸, tidak membedakan apakah volume penjualan tersebut berasal dari penjualan tunai atau penjualan kredit. Sesuai dengan dasar teori, penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (*sales*). Penjualan ini melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan

¹⁰⁴ Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

¹⁰⁵ Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

¹⁰⁶ Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

¹⁰⁷ Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

¹⁰⁸ Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang maupun jasa. Penjualan dilakukan oleh penjual dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut.¹⁰⁹

Namun, hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhani dan Sumiati¹¹⁰, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo.

D. Strategi yang Dapat Dilakukan Oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* untuk Meningkatkan Kontribusi Laba, Baik Menggunakan Sistem Penjualan Tunai maupun Sistem Penjualan Kredit

Volume penjualan pada perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* sangat mempengaruhi terhadap perolehan labanya. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Hartini¹¹¹, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik. Hal ini diperkuat oleh penelitian yang dilakukan

¹⁰⁹ M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, hal. 60.

¹¹⁰ Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2014, vol. 01 No. 02.

¹¹¹ Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

oleh Widyawati¹¹², hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia. Bunga¹¹³, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Untuk meningkatkan volume penjualan di Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* diperlukan strategi khusus. Beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* untuk meningkatkan kontribusi laba dengan menggunakan sistem penjualan tunai. Pertama, Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dapat memberikan diskon, apabila konsumen melakukan pembelian dalam jumlah nominal yang besar. Misal, konsumen membeli kaca hias dengan jumlah nominal diatas Rp 1.000.000,00 maka dapat diberikan bonus 2% dari harga jual. Dengan pemberian diskon ini, diharapkan banyak konsumen yang tertarik, sehingga membeli kaca hias dalam jumlah nominal yang besar.

Kedua, memperluas promosi dengan menggunakan media sosial online. Selama ini perusahaan kaca Hias *Siwalan Glass* hanya mengiklankan produknya melalui blog. Untuk memperluas promosi bisa dilakukan dengan menggunakan media sosial online seperti *instagram*, *facebook*, maupun membuat akun di bukalapak. Dengan demikian diharapkan banyak konsumen

¹¹²Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

¹¹³ Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

yang mengakses alamat tersebut dan tertarik untuk membeli kaca hias di Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*.

Ketiga, memasang spanduk di tempat umum dan membagikan brosur kepada warga. Untuk memperkenalkan produk dari Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* dapat dilakukan dengan memasang spanduk besar di area yang sering dikunjungi, misal di alun-alun kota. Selanjutnya, membagikan brosur kepada warga ketika ada *event* tertentu, misal saat ada *car free day* di alun-alun kota pada hari Minggu. Hal ini sangat berguna untuk menarik minat konsumen agar membeli kaca hias di Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*.

Selanjutnya, beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* untuk meningkatkan kontribusi laba dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Pertama, sebelum menyetujui memberikan penjualan secara kredit kepada konsumen, maka dianalisis terlebih dahulu kemampuan konsumen tersebut. Apabila kemampuan konsumen dalam melunasi hutangnya dianggap layak, maka dapat diberikan penjualan kredit. Namun, perusahaan tidak boleh memberikan penjualan kredit secara sembarangan kepada konsumen. Hal ini dilakukan untuk menghindari adanya piutang tak tertagih yang timbul dari penjualan kredit.

Kedua, mempertegas dalam penagihan piutang kepada konsumen. Perusahaan dapat melimpahkan tugas ini kepada pegawainya untuk melakukan penagihan piutang kepada debitur yang telah jatuh tempo. Bisa juga sebelum jatuh tempo, misal tiga hari sebelumnya diingatkan melalui SMS (*Short Message Service*) atau *whatsApp* kepada debitur untuk melakukan

pembayaran. Bila pada waktu jatuh tempo, debitur tersebut tidak datang untuk membayar hutangnya, maka dapat dilakukan tindakan selanjutnya berupa penagihan ke rumah debitur.

Ketiga, memberikan bonus kepada debitur apabila debitur dapat melunasi hutangnya sebelum jatuh tempo. Sebagai misal perusahaan menyetujui penjualan kredit dengan syarat 2/30, n/120. Hal itu berarti apabila debitur dapat melunasi hutangnya sebelum 30 hari dari tanggal pembelian maka debitur tersebut akan mendapatkan bonus sebesar 2% dari harga beli. Namun, apabila debitur melunasi hutangnya setelah 15 hari sejak tanggal pembelian dan sampai dengan 120 hari setelah tanggal pembelian, maka pembeli tidak mendapatkan bonusnya.

Keempat, membuat kebijakan baru untuk memperpanjang masa kredit. Selama ini Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* hanya memberikan jangka waktu untuk melunasi piutang hasil dari penjualan secara kredit selama jangka waktu 30 hari. Agar konsumen semakin banyak yang tertarik untuk melakukan pembelian kredit, perusahaan dapat melonggarkan waktunya untuk jatuh tempo. Semisal kebijakan yang baru dapat menerapkan penjualan kredit dengan jangka waktu pelunasan piutang dalam jatuh tempo 6 bulan, baik sekali angsuran langsung lunas maupun dapat dicicil setiap bulannya.