

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan data dan hasil Analisa yang telah dikemukakan pada Bab IV mengenai sistem pengendalian internal atas piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya, maka dalam Bab V ini penulis akan memberikan kesimpulan yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang dihadapi serta memberikan saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat untuk peningkatan penerapan pengendalian internal perusahaan.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data pada Bab IV, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Perusahaan belum menerapkan unsur pengendalian internal pada struktur organisasi, dimana terjadinya perangkapan tugas. Perusahaan telah menerapkan unsur pengendalian internal pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Hal ini bisa dilihat dari transaksi penjualan kredit perusahaan menyediakan *delivery order* berserta tembusan yang dirangkap lima dan *purchase order* beserta tembusan yang dirangkap tiga untuk terjadinya transaksi penjualan kredit. Pada saat pengiriman barang yang dilakukan oleh fungsi pengiriman terjadi pengotorisasian. Perusahaan telah menerapkan unsur pengendalian internal sesuai pada sistem informasi dan komunikasi, dimana dokumen-dokumen yang digunakan telah bernomor urut tercetak. Perusahaan telah menerapkan unsur pengendalian internal yang sesuai, dimana salah satu faktor pendukung kelangsungan hidup setiap perusahaan adalah karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.
2. Kebijakan pemberian kredit PT Riodi Jaya belum menerapkan konsep 1P+5C untuk menilai kelayakan kredit. Perusahaan hanya berdasarkan pada prinsip kepercayaan dengan mengacu calon debitur tersebut termasuk pelanggan baru atau pelanggan lama. Perusahaan belum baik

dalam melaksanakan penagihan piutang. Hal ini dapat dilihat dari proses penagihan piutang yang baru melakukan konfirmasi atau pemberitahuan melalui email, telepon dan *fax* jika piutang tersebut telah lewat atau jatuh tempo selama 30 hari serta tidak adanya sanksi keterlambatan pembayaran terhadap pelanggan yang melakukan tunggakan pembayaran 1 bulan, 2 bulan, 3 bulan bahkan lebih dari 3 bulan.

3. Sistem pengendalian internal atas piutang yang telah diterapkan dapat berpengaruh pada usaha meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Hal ini dapat dilihat pada umur piutang (*aging schedule*) periode 2016 sampai dengan periode 2019, dimana persentase *overdue* melebihi dari yang telah ditetapkan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka penulis akan memberikan saran-saran yang dapat dijadikan bahan perhitungan dan masukan bagi pihak manajemen PT Riodi Jaya dalam penerapan pengendalian internal atas piutang tak tertagih. Adapun saran dari penulis adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya menerapkan unsur pengendalian internal terhadap piutang pada struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sehingga bertanggung jawab penuh atas tugas yang dilakukannya sehingga dapat menekan tindak kecurangan yang mungkin terjadi sehingga menimbulkan kerugian pada perusahaan. Untuk menjaga kekayaan perusahaan dengan lebih baik lagi, perusahaan harus dapat mempergunakan dokumen yang telah bernomor urut tercetak sesuai dengan kebutuhannya, selain itu perusahaan dapat menghindari penjualan fiktif dan sistem pengarsipan juga lebih baik.
2. Sebaiknya perusahaan menerapkan konsep 1P+5C untuk menilai kelayakan kredit. Hal ini sangat bermanfaat untuk PT Riodi Jaya dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Sebaiknya perusahaan melakukan konfirmasi piutang tagihan tersebut dimulai sejak 2 (dua) minggu sebelum jatuh tempo

dengan mengirimkan atau mengkonfirmasi tagihan tersebut kepada debitur dan sebaiknya juga perusahaan memberikan sanksi atas keterlambatan pembayaran dengan dikenakan denda bunga untuk lamanya tunggakan hal ini akan membuat debitur lebih disiplin dalam melakukan pembayaran utangnya.

3. Piutang pelanggan PT Riodi Jaya memerlukan perhatian yang lebih khusus dengan cara mengunjungi ke alamat perusahaan pelanggan untuk melakukan penagihan secara langsung serta perlu diadakannya *Emotional Quality Training* bagi karyawan khususnya pada bagian *marketing* dan *collection* agar lebih objektif dalam melakukan pengambilan keputusan pemberian kredit dan penagihan agar dapat lebih memperkecil jumlah piutang tak tertagihnya.