

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis pengendalian internal piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada PT TMG Cipta Sindo Selaras dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat rangkap tugas antara fungsi penjualan dengan fungsi kredit. Tidak adanya fungsi kredit pada perusahaan menyebabkan perusahaan tidak memiliki prosedur khusus untuk menilai calon *customer* apakah *customer* tersebut layak diberikan kredit atau tidak.
2. Perangkapan tugas juga terjadi pada fungsi akuntansi dan fungsi kas. Kedua fungsi ini dilaksanakan oleh satu fungsi yang sama. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya manipulasi catatan piutang yang dikenal dengan sebutan *lapping*.
3. Setiap tahunnya perusahaan mengalami kredit macet. Total piutang tak tertagih pada akhir periode 2017 sebesar Rp 2,284,414,210 dari total piutang sebesar Rp 10,720,472, 326 dengan persentase piutang tak tertagih yaitu 21,31%. Total piutang tak tertagih pada akhir periode 2018 sebesar Rp 2,812,171,660 dari total piutang sebesar Rp 16,250,919,043 dengan persentase piutang tak tertagih yaitu 17,30%. Dan total piutang tak tertagih pada akhir periode 2019 sebesar Rp 2,820,497,752 dari total piutang sebesar Rp 12,391,143,527 dengan persentase piutang takterttagih yaitu 22,76%.
4. Berdasarkan penelitian, kredit macet terjadi karena beberapa alasan seperti *customer* yang sulit dihubungi karena mengganti nomor telepon dan tidak memberitahukan kepada pihak perusahaan, perusahaan yang dijalankan *customer* bermasalah atau bangkrut, dan *customer* yang meninggal dunia.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, implikasi manajerial pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan mempunyai kecenderungan menjual barang sebanyak-banyaknya, yang menjadikannya sering mengabaikan apakah piutang yang timbul dari transaksi penjualan tersebut dapat tertagih atau tidak. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan menambah atau merekrut karyawan baru untuk ditempatkan dibagian kredit sehingga tidak terjadi perangkapan tugas/fungsi dengan bagian penjualan. Dengan begitu setiap *customer* yang akan memakai jasa perusahaan akan dianalisis terlebih dahulu apakah *customer* tersebut layak diberikan kredit atau tidak.
2. Fungsi akuntansi yang bertanggung jawab atas pencatatan piutang berada di tangan Bagian Piutang dan fungsi kas yang bertanggung jawab atas penerimaan kas yang berasal dari pelunasan piutang berada di tangan Bagian Kasa. Pemisahan kedua fungsi pokok ini akan mencegah terjadinya kecurangan. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan memisahkan kedua fungsi ini demi menjaga aset perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi dari kesalahan pencatatan.
3. Bagian penagihan merupakan bagian terpenting dari serangkaian proses bisnis. Oleh karena itu, AR *officer* memiliki peran penting dalam pelaksanaan penagihan. Perlu adanya komunikasi yang baik antara bagian penagihan dengan *customer* untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan seperti *customer* yang enggan membayar, atau *customer* yang mempunyai seribu alasan ketika akan ditagih.