# BAB V

# KESIMPULAN DAN IMPLEMENTASI MANAJERIAL

## 5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan menjawab rumusan masalah yang telah diajukan, maka dari itu, kesimpulan yang diperoleh dari penulisan penelitian ini adalah:

1. Manajemen melakukan pengendalian atas piutang usahanya dengan cara menyeleksi calon konsumen, membuat SOP untuk mengatur alur kerja karyawan bagian terkait piutang usaha dan analisis kondisi piutang usaha secara berkala.
2. Secara garis besar, alur pelaksanaa operasional terkait piutang usaha Jasa Pembiayaan Marga Jaya Sariah (MJS) sesuai dengan standar operasional yang telah dibuat sebagai instrument pengendalian internal, meski masih ditemukan beberapa pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan
3. Secara keseluruhan, pengendalian internal terhadap piutang usaha pada Jasa Pembiayaan Marga Jaya Sariah (MJS) berjalan cukup efektif, dimana manajemen perusahaan menerapkan konsep dasar dan prinsip – prinsip pengendalian internal, namun masih terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan konsep pebngendalian internal.

## 5.2. Implikasi Manajerial

Berdasrkan hasil penelitian dan pembahasan serta beberapa kesimpulan, adapun saran yang dapat diberikan melalui hasil penelitian ini agar dapat mendapatkan hasil yang lebih baik, yaitu:

1. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam pengembangan kurikulum pengendalian internalndan

dapat dijadikan sebagai salah satu mata kuliah wajib di perguruan tinggi serta bagi intitusi terkait. Sehingga perguruan tinggi maupun institusi terkait dapat menghasilkan sistem pengendalian internal yang baik.

2. Penelitian ini diharapkan agar mahasiswa dan akedmisi akuntansi lebih mengetahui dan memahami pengendalian internal terutama dalam pembuatan sistem pengendalian internal yang baik.

## 5.3. Saran

Berdasarkan hasil analisis atas temuan teori di atas, maka penulis menyampaikan saran sebagai berikut:

1. Hendaknya sebelum barang dikirim kepada konsumen, *credit marketing head* harus memperoleh order pengiriman yang telah diotorisasi oleh fungsi kredit yakni *credit analyst.* Hal ini bertujuan untuk mengurangi pemberian kredit kepada konsumen yang tidak layak.
2. Pengawasan pada kegiatan operasional harus lebih diperketat dan dipertegas. Pemberian hukuman pada karyawan yang melanggar prosedur harus ada dan benar – benar konsisten pelaksanaannya agar karyawan terbiasa dengan lingkungan pengendalian yang ketat dan pada akhirnya timbul kesadaran pada karyawan perusaahaan.
3. Penagihan piutang harus dipertegas lagi dengan memacu kolektor agar lebih cekatan, pemberian intensif atau promosi penjualan, pengetatan *credit limit* dan *credit term*, ataupun dengan pendekatan yang baik dari manajer keuangan terhadap konsumen agar konsumen dapat membayar tepat waktu.
4. Sebaiknya dalam melakukan survey kepada calon konsumen, surveyor lebih memperhatikan kondisi calon konsumen tersebut apakah memenuhi persyaratan atau tidak sehingga layak dilakukan pembiayaan dengan memperhatikan aspek tujuh “C”.