

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang ingin dijangkau dalam penelitian, yaitu:

- a. Ada tiga perusahaan yang telah melaksanakan/menerapkan kebijakan penjualan sesuai dengan alternatif yang ada. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mengelola/mengamankan piutang. Dengan demikian kemungkinan piutang tak tertagih akan berkurang. Dua perusahaan yang lain hanya menerapkan periode kredit dan potongan tunai tanpa melakukan penilaian/pemilihan pelanggan, sehingga kemungkinan piutang tak tertagih masih cukup besar.
- b. Sebagian besar perusahaan telah melakukan pencatatan piutang dengan baik, yaitu piutang dicatat dalam buku penjualan sesuai tanggal transaksi dan faktur-faktur disimpan per tanggal transaksi sebagai dasar untuk pelaksanaan dan pengamanan penagihan piutang. Sebagian kecil perusahaan cukup baik dalam melaksanakan pencatatan piutang. Sedangkan satu perusahaan kurang baik

pencatatan piutangnya, karena hanya merupakan kumpulan faktur-faktur untuk piutang yang belum dibayar.

- c. Semua perusahaan telah mempunyai bagian penagihan untuk pelaksanaan penagihan piutang. Tetapi bila dikaitkan dengan cara penagihan piutang ada tiga perusahaan yang melaksanakan penagihan secara lengkap, yaitu dimulai dari penerimaan daftar inkasso dan faktur-faktur yang jatuh tempo, menyerahkan hasil tagihan ke kasir dan kasir mengembalikan ke bagian penagihan setelah ditanda tangani. Kemudian bagian penagihan akan mengembalikan daftar inkasso dan faktur ke bagian akuntansi piutang untuk dicatat dan disimpan. Bagian akuntansi piutang ini akan menghasilkan informasi yang bersifat sebagai internal check bagi general ledger.

## 2. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan, diajukan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Bagi perusahaan yang tidak menerapkan kebijakan penjualan secara lengkap, yaitu penilaian/pemilihan langganan yang boleh membeli secara kredit, disarankan untuk menambah kebijakan penjualan. Dengan demikian diharapkan piutang tak tertagih dapat diperkecil.

- b. Bagi perusahaan yang telah melaksanakan pencatatan piutang dengan baik diharapkan perusahaan dapat mempertahankannya. Sedangkan bagi perusahaan yang hanya menyimpan faktur penjualan tanpa dicatat disarankan untuk mengubah cara tersebut. Perusahaan sebaiknya mencatat di dalam buku penjualan dan faktur-faktur disimpan per tanggal transaksi, sehingga dapat digunakan sebagai dasar pelaksanaan penagihan dan tidak menyita waktu yang lama untuk mencari pelanggan (faktur) yang akan ditagih.
- c. Bagi perusahaan yang melakukan penagihan piutang yang hanya sampai menyerahkan hasil tagihan ke kasir saja sebaiknya ditingkatkan lagi kegiatannya.
- d. Menyadari kekurangan dan kelemahan yang ada diharapkan penelitian ini tidaklah berhenti sampai disini saja. Penelitian dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mengembangkan metodologi atau hal-hal lain yang berkaitan.