

BAB 3

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Sesuai observasi yang dilakukan pada Hotel Bumi Surabaya *City Resort* yang mengusung judul “Analisis Sistem Informasi Penjualan Kredit Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Bumi Surabaya *City Resort*”, maka dapat disimpulkan:

1. Sistem pelunasan setelah *invoicing* atas *room sales* kepada beberapa *company client* memiliki potensi terjadinya piutang tak tertagih yang akan menghambat sistem operasional perusahaan disebabkan sistem pembayaran setelah *invoicing*.
2. Penghapusan piutang tak tertagih pada Hotel Bumi Surabaya *City Resort* dilakukan menggunakan metode *allowance method* dan alokasi penghapusan piutang tak tertagih adalah sebesar Rp 10,000,000 per bulan atau sebesar Rp 120,000,000 per tahun. Persetujuan penggunaan alokasi penghapusan piutang tak tertagih harus berdasarkan otorisasi *owner* perusahaan.
3. *Client* tertarik bekerjasama dengan hotel menggunakan *credit facilities* karena hotel menjual kamarnya kepada *client* dengan harga yang lebih murah dari penjualan umum yang dijual hotel itu sendiri. Hal ini menyebabkan *client* mendapat keuntungan bisnisnya terutama bagi perusahaan berjenis *travel agent*.

3.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas beberapa saran yang dapat dipertimbangkan antara lain:

1. Menerapkan sistem pembayaran didepan atau biasa disebut deposit untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih.
2. Sistem pembayaran deposit disertai penawaran *special rate* yang berupa diskon yang lebih besar dari yang ditawarkan pada sistem penjualan kredit sebelumnya. Hal ini dilakukan untuk menarik minat *client* supaya lebih tertarik menggunakan sistem pembayaran deposit daripada sistem pembelian kredit.