

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan analisis pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, maka dapat disimpulkan bahwa PT Intan Intan Pariwara Surabaya dalam menjalankan pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih tidak berjalan dengan baik, dapat dilihat dari estimasi piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 7,5 %, tahun 2014 sebesar 7,6 % dan tahun 2015 sebesar 8,9 % dari piutang. Hal tersebut disebabkan karena komponen – komponen di bawah ini :

1. Lingkungan pengendalian, PT Intan Pariwara Surabaya dalam penetapan tugas dan tanggung jawab karyawan terjadi penugasan ganda yaitu fungsi pengiriman merangkap fungsi penagihan, dan fungsi keuangan yang merangkap fungsi pencatatan kas sehingga menimbulkan peluang terjadinya kecurangan.
2. Penilaian Risiko, PT Intan Pariwara Surabaya dalam risiko piutang usaha belum dapat menyelesaikan secara maksimal dan masih memiliki kekurangan. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak melakukan seleksi pemberian kredit dan kredit limit untuk para pelanggannya. Cara yang digunakan untuk menghindari resiko tersebut hanyalah dengan cara melakukan penagihan yang berulang-ulang kepada pelanggannya, terutama bagi pelanggan yang sulit membayar

3. Aktivitas Pengendalian, PT Intan Pariwara Surabaya tidak memiliki bagian kredit dan tidak melakukan analisa terhadap kemampuan pelanggan untuk membayar piutang serta penyeleksian pemberian kredit yang dapat menghindari risiko-risiko piutang tak tertagih.
4. Informasi dan Komunikasi, PT. Intan Pariwara Surabaya sudah cukup baik. Hal ini dikarenakan adanya komunikasi antara pimpinan kepada karyawan. Perusahaan telah mencatat piutang usaha secara komputerisasi dan pencatatan secara manual, sehingga staf administrasi dapat memberikan informasi saldo piutang secara terperinci.
5. Pemantauan, PT. Intan Pariwara Surabaya sudah cukup baik untuk tagih menagih terus menerus ke relasi, adapun pemantauan stock persediaan barang yang ada di gudang dan jatuh tempo transaksi relasi.

5.2 Saran dan Implikasi Penelitian

5.2.1 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, penulis ingin memberikan saran kepada peneliti selanjutnya agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, antara lain :

- a. Peneliti selanjutnya disarankan agar melakukan penelitian pada instansi sejenis apabila ingin mengambil topik yang sama mengenai analisis pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih.

- b. Apabila peneliti selanjutnya melakukan penelitian di instansi yang sama yaitu analisis pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, maka disarankan agar melakukan penelitian dengan topik yang berbeda.
- c. Peneliti selanjutnya disarankan agar lebih memahami materi maupun keadaan yang sebenarnya terjadi pada subjek penelitian mengenai objek yang diteliti.

5.2.2 Implikasi Penelitian

Dari kesimpulan yang telah diuraikan, penulis ingin memberikan Implikasi penelitian kepada PT Intan Pariwara Surabaya agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, antara lain :

- a. Memisahkan fungsi pengiriman yang merangkap fungsi penagihan, dan membentuk fungsi penagihan.

Perusahaan membentuk suatu fungsi penagihan. Fungsi penagihan memiliki tugas untuk Memantau dan mengawasi pelaksanaan penagihan dan pelayanan penerimaan pembayaran piutang relasi secara tertib dan teratur.

- b. Memisahkan fungsi keuangan yang merangkap fungsi pencatatan kas, dan membentuk fungsi Akuntansi.

Sebaiknya tanggung jawab penerimaan kas ditangani oleh fungsi keuangan untuk meminimalkan adanya penyelewengan dan kecurangan terhadap kas perusahaan dengan mengubah catatan akun seperti *lapping* dan membentuk fungsi Akuntansi. Fungsi akuntansi sebagai pencatatan harian sekaligus sebagai salah satu pengendali internal untuk melakukan pengecekan atas setiap transaksi yang terjadi.

c. Membentuk Fungsi Kredit.

Dengan adanya fungsi kredit maka diketahui apakah calon pembeli layak untuk melakukan penjualan kredit atau tidak, dapat dilakukan dengan cara menganalisis kemampuan pelanggan tersebut untuk membayar piutang dengan melihat 5C yaitu: Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition . Sedangkan, untuk pelanggan lama perusahaan seharusnya menganalisis terlebih dahulu *history* dari pelanggan tersebut dengan melihat data sebelumnya, apakah pelanggan tersebut pernah atau sering melakukan kredit macet atau keterlambatan pembayaran piutang pada perusahaan. Apabila hal itu terjadi sebaiknya direktur baru memberikan perizinan kredit selanjutnya setelah relasi tersebut telah selesai membayar keseluruhan piutang kepada perusahaan.

d. Menetapkan batas limit kredit.

Perusahaan harus mempunyai kebijakan atau pedoman tertulis mengenai limit kredit kepada pelanggan untuk mempermudah perusahaan dalam menentukan kelayakan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi secara kredit. Menetapkan kebijakan penagihan piutang

e. Menetapkan kebijakan penagihan.

Kebijakan penagihan piutang yang harus dilakukan perusahaan jika pelanggan belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan yaitu melalui pengiriman surat tagihan, melakukan hubungan telepon, menggunakan lembaga penagihan, mengajukan gugatan hukum yaitu melakukan tindakan secara yuridis.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, S. S. (2015). *Intermedidiante Accounting*. 104.

Herry. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah I*. Dalam Herry. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Indrajit, w. (2011). *Analisis Pengaruh Pengendalian Internal Piutang*.

Kell, B. W. (2003). *Modern Auditing*. Dalam R. N. Boynton William C. Jakarta: Erlangga.

Mulyadi. (2006). *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

SE, E. S. (2012). *Intermedite Accounting*. Dalam D. E. Keiso. Jakarta: Erlangga.

Suwarno. (2009). *Pengendalian Internal Atas Piutang*. 14.

Thomas, J. F. (2010). *Metode dalam Kebijakan Penagihan*. 290.

