

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan menganalisis data-data yang ada, penulis berkesimpulan bahwa :

1. Pengendalian intern atas piutang usaha PT. Spektrumindo sudah cukup memadai sehingga cukup dapat menekan kemungkinan timbulnya piutang usaha tidak tertagih yang besar. Namun, ditemukan juga beberapa kelemahan dalam pengendalian intern perusahaan yaitu :
 - a. Tidak semua transaksi dapat dicatat pada periode akuntansi yang tepat, yaitu dalam hal penghapusan piutang usaha tidak tertagih yang menggunakan metode penghapusan langsung (direct write-off methode). Hal ini dapat menyebabkan saldo piutang usaha dalam neraca tidak menggambarkan keadaan yang sebenarnya.
 - b. Tidak mempunyai kartu pembantu piutang usaha untuk setiap pelanggan karena pencatatan piutang usaha dilakukan berdasarkan bulan bukan per pelanggan. Hal ini dapat menyulitkan dalam penentuan saldo akhir piutang usaha setiap pelanggan.

- c. Tidak mengirimkan statement of account secara periodik kepada pelanggan. Hal ini dapat menyebabkan pelanggan (khususnya yang menunggak pembayaran) tidak mengetahui saldo akhir utangnya dengan tepat.
 - d. Tidak membuat analisis piutang usaha dalam mengevaluasi keadaan kredit perusahaan. Hal ini dapat menimbulkan kemungkinan tidak tercatatnya piutang usaha tidak tertagih.
 - e. Faktur penjualan (Proforma- Commercial Invoice) dan bukti pengiriman (Courier Manifest) tidak mempunyai nomor urut tercetak. Akibatnya jika ada faktur atau dokumen yang hilang tidak dapat diketahui dengan cepat.
2. Selama tahun 2000 faktor-faktor penyebab piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo adalah :
- a. Faktor ekstern, yaitu pelanggan pindah tanpa memberi tahu terlebih dahulu, pelanggan bangkrut, performa commercial invoice terselip oleh pelanggan dan pelanggan sulit ditagih dengan berbagai alasan.
 - b. Faktor intern, yaitu barang atau dokumen pelanggan hilang atau tidak sampai ke tempat tujuan sehingga pelanggan kecewa dan tidak mau membayar tagihan.
3. Sebelum ditetapkan menjadi piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo melakukan usaha penagihan semaksimal mungkin (sudah baik) yaitu :

- a. Melakukan penagihan dan negosiasi secara terus-menerus sampai pelanggan membayar, baik ditelpon oleh credit controller dan sales person maupun didatangi langsung oleh kolektor.
 - b. Apabila jumlah piutang usaha besar maka perusahaan akan menempuh jalur hukum yang akan diwakili oleh asisten direktur bagian hukum yaitu pengacara perusahaan.
4. Pada tahun 2000 jumlah piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo adalah Rp. 1.858.950,- dengan penghasilannya sebesar Rp. 57.675.164,-. Apabila tidak ada piutang usaha tidak tertagih, penghasilan PT. Spektrumindo dapat mencapai Rp. 59.534.114,-. Hal ini berarti piutang usaha tidak tertagih menurunkan penghasilan PT. Spektrumindo.

B. Saran

Setelah memahami pengendalian intern atas piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo dan mengetahui keadaan perusahaan, Saran-saran yang dapat diberikan penulis adalah :

1. Tindakan yang dapat dilakukan perusahaan terhadap kelemahan yang ada adalah :
 - a. Walaupun jumlah piutang usaha tidak tertagih kecil dan tidak akan mempengaruhi laporan keuangan secara material tetapi sebaiknya perusahaan menggunakan metode pencadangan agar sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Tujuannya agar piutang usaha dalam neraca menggambarkan keadaan yang sebenarnya.
 - b. Mempunyai kartu pembantu piutang usaha dan mencatat piutang usaha berdasarkan pelanggan bukan bulan sehingga saldo akhir piutang

usaha dapat segera diketahui (dapat dilakukan dengan bantuan komputer).

- c. Mengirimkan statement of account secara periodik kepada pelanggan yang menunggak pembayaran. Hal ini dapat mendukung usaha penagihan yang dilakukan melalui telepon atau ditagih langsung oleh kolektor.
 - d. Membuat analisis umur piutang usaha agar berapa lama pelanggan menunggak pembayaran dapat segera diketahui.
 - e. Nota penghapusan piutang usaha tidak tertagih sebaiknya dibuat berangkap 4 yang akan diserahkan kepada pihak-pihak berkepentingan yaitu kredit controller, accounting supervisor, direktur utama, dan bagian pemasaran.
 - f. SProforma commercial invoice dan courier manifest diberi nomor urut tercetak.
2. Faktor penyebab piutang usaha tidak tertagih dapat diatasi dengan cara:
- a. Untuk performa commercial invoice yang terselip oleh pelanggan, credit controller harus secepatnya mengeluarkan proforma commercial invoice yang baru atau mengirim statement of account agar piutang usaha dapat ditagih lagi.
 - b. Usaha barang atau dokumen pelanggan yang hilang atau tidak sampai ke tempat tujuan, petugas kurir atau customer service harus lebih teliti menjalankan tugasnya dengan menanyakan alamat yang jelas kepada pelanggan. Selain itu, manajer operasional harus lebih teliti dalam memeriksa kembali bukti pengiriman.

3. Usaha-usaha yang perlu ditingkatkan dalam menekan jumlah piutang usaha tidak tertagih adalah :
 - a. Menetapkan diskon bagi pelanggan yang membayar dalam jangka waktu pelunasan (kurang lebih 30-31 hari setelah proforma commercial invoice diterima) sehingga lama piutang usaha beredar dapat dipersingkat.
 - b. Mengembangkan kriteria tertentu dalam mencari calon pelanggan seperti melihat laporan keuangan pelanggan dan dikomunikasi dengan credit controller.
4. Secara periodik PT. Spektrumindo harus mengevaluasi faktor-faktor penyebab piutang usaha tidak tertagih dan melakukan tindakan perbaikan, khususnya faktor penyebab intern karena masih dapat dikendalikan oleh perusahaan. Hal ini agar jumlah piutang usaha tidak tertagih dapat ditekan dan penghasilan perusahaan tidak menurun secara berlebihan. Dalam hal ini harus ditingkatkan kerjasama yang baik antara credit controller, bagian pemasaran, atau bagian operasional.