

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis menyimpulkan bahwa PT. Soka Cipta Niaga melakukan transaksi penjualan dengan dua cara yaitu secara tunai dan secara kredit tetapi perusahaan lebih cenderung melakukan penjualan secara kredit, sehingga diperlukan penagihan jika terdapat pelanggan yang belum melunasi utangnya. Prosedur penagihan piutang yang dilakukan oleh PT. Soka Cipta Niaga sudah berjalan lancar, mulai dari periksa outstanding piutang yaitu untuk memantau umur piutang dan memastikan atas piutang outstanding atau piutang yang harus ditagihkan, kemudian konfirmasi dan menagih ke pelanggan melalui telepon atau chat whastapp. Setelah itu membuat invoice penjualan pelanggan apabila pelanggan telah menyelesaikan pembayaran DP maupun pembayaran sisa piutang sebelumnya dan mengirimkan bukti transfer pembayaran DP ataupun pelunasan.

Adapun kendala dalam penagihan piutang yaitu kontak pelanggan yang tidak aktif, pembayaran tagihan yang tidak konsisten dan kesulitan mengamankan data tagihan.

5.2 Saran

Beberapa saran yang penulis berikan, antara lain :

1. Sebaiknya perusahaan melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan prosedur penagihan piutang sehingga kedepannya proses penagihan piutang dapat berjalan sesuai rentan waktu yang ditetapkan perusahaan.
2. Penambahan tenaga kerja untuk bagian penagih supaya tidak rangkap pekerjaan.
3. Sebaiknya perusahaan menggunakan sistem khusus agar saat pengecekan tidak ada kesulitan.