

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai pelaksanaan sistem akuntansi terhadap penagihan keterlambatan piutang pelanggan pada PT Telkom Witel Jambi dapat ditarik kesimpulan antara lain :

1. Sistem akuntansi untuk pencatatan keterlambatan piutang pelanggan pada PT Telkom Witel Jambi, dijalankan melalui proses komputer sehingga setiap fungsi yang terkait memperoleh dari sistem. Penggunaan sistem komputerisasi akuntansi, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi, akurasi, dan keamanan dalam pengelolaan keuangan, serta memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik. Kelebihan dalam pelaksanaan penagihan keterlambatan piutang pelanggan PT Telkom Witel Jambi yaitu sistem yang terintegrasi ke komputer memudahkan dalam mengolah data keterlambatan piutang pelanggan. Posedur yang diterapkan oleh PT Telkom Witel Jambi yaitu sebagai berikut :
 - a. Data pelanggan yang telah diproses oleh sistem akan dikumpulkan.
 - b. Pengecekan data pelanggan baik yang sudah melunasi maupun yang belum melunasi diperiksa secara menyeluruh melalui situs web *New I-payment*.
 - c. Pengecekan *generate invoice customer*, jika terdapat *billing* yang belum dilunasi oleh pelanggan maka akan dilakukan *reminding call* dan tagihan akan disampaikan dengan rincian yang jelas.
 - d. Mencatat hasil *reminding call* pelanggan pada Microsoft Excel yang telah disediakan.
 - e. Mulai mengumpulkan penagihan dari beberapa pelanggan yang belum bayar, sehingga piutang diluar dapat dimasukkan ke dalam kas keuangan perusahaan untuk membantu perusahaan berjalan dan disimpan didata sebagai arsip untuk perusahaan.
2. Tahap-tahap yang terjadi dalam pelaksanaan penagihan keterlambatan piutang pelanggan pada PT Telkom Witel Jambi :

- a. Isolir
- b. *Reminding Call*
- c. *Reminding Letter*
- d. *Visit to customer*
- e. Pengenaan denda

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang diberikan oleh penulis yaitu meningkatkan komunikasi dengan pelanggan, terutama dalam hal memberikan informasi yang jelas dan tepat waktu mengenai status produk dan prosedur pembelian. Hal ini dapat mengurangi jumlah keterlambatan pembayaran oleh pelanggan untuk tagihan mereka. Selanjutnya sangat penting untuk mencari tahu mengenai pemahaman pelanggan tentang waktu dan prosedur pembayaran bisa dilakukan pada saat *reminding call* dengan pelanggan apalagi pada pelanggan *new billing* (pengguna baru) agar tidak terjadi keterlambatan oleh pelanggan.