

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “*Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction*”, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y). Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,004 < 0,05$  serta nilai thitung  $2,993 > t_{tabel} 2,011$ . Artinya, penerapan prosedur penjualan kredit yang terstruktur, mulai dari analisis kelayakan kredit, persetujuan kredit, hingga pencatatan transaksi, dapat meminimalisasi risiko munculnya piutang tak tertagih.gih.
2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y). Hasil pengujian menunjukkan nilai signifikansi  $0,007 < 0,05$  dan nilai thitung  $2,808 > t_{tabel} 2,011$ . Hal ini menunjukkan bahwa mekanisme penagihan yang tepat waktu, sistematis, serta adanya tindak lanjut terhadap piutang bermasalah mampu memperkuat efektivitas pengendalian dan menekan potensi kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagih.
3. Secara simultan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1) dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2) berpengaruh signifikan terhadap

Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y). Hal ini dibuktikan dengan nilai  $F_{hitung} 17,919 > F_{tabel} 4,047$  serta signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dengan kata lain, jika perusahaan menerapkan kedua sistem ini secara terpadu, maka risiko piutang tak tertagih dapat ditekan secara optimal, sehingga menjaga likuiditas dan stabilitas keuangan perusahaan.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan (PT Agriculture Construction):
  - a. Perusahaan perlu memperketat analisis kelayakan kredit sebelum memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan memeriksa rekam jejak pembayaran, kemampuan keuangan, serta reputasi pelanggan. Langkah ini penting untuk mengurangi kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih sejak awalan.
  - b. Sistem penagihan piutang harus dilaksanakan secara konsisten dan terjadwal. Perusahaan dapat menetapkan reminder otomatis, memberikan diskon pembayaran lebih cepat (cash discount), atau menerapkan penalti keterlambatan. Dengan demikian, peluang keterlambatan maupun kegagalan pembayaran dapat ditekan.
  - c. Pengendalian internal perlu ditingkatkan melalui monitoring rutin terhadap saldo piutang, umur piutang (aging schedule), serta analisis piutang yang berpotensi bermasalah. Langkah ini membantu

manajemen dalam mengambil tindakan preventif maupun korektif sebelum piutang benar-benar menjadi tak tertagih.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya:

- a. Diharapkan dapat menambah variabel lain yang juga memengaruhi pengendalian internal piutang tak tertagih, misalnya sistem informasi akuntansi, pengendalian internal secara keseluruhan, atau faktor manajemen risiko.
- b. Penelitian berikutnya juga dapat memperluas objek penelitian ke perusahaan lain di sektor berbeda, sehingga hasil penelitian lebih dapat digeneralisasi.