

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistim informasi manajemen piutang pelanggan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan kredit pada PT PLN (Persero) berawal dari adanya pemakaian tenaga listrik pada bulan N kemudian dilakukan pencatatan pada bulan N, setelah itu PLN melakukan proses perhitungan rekening dan akhirnya timbul tagihan pada bulan N+1 sebagai bukti adanya transaksi penjualan kredit.
2. Kebijakan kredit yang diberikan oleh PT PLN (Persero) Rayon Krian kepada pelanggannya cukup longgar, terbukti dengan adanya denda yang ringan atas keterlambatan pembayaran.
3. Pelaksanaan pemutusan belum maksimal, terbukti masih adanya piutang yang lebih dari 1 lembar bahkan sampai 4 lembar di tahun 2012.
4. Diduga adanya kerjasama antara petugas dengan pelanggan, sehingga petugas tidak tegas dalam melaksanakan pemutusan.
5. Sikap kurang tegas dan kurang konsisten dari petugas pelaksana pemutusan dalam menjalankan tugas, ini juga disebabkan perusahaan lalai dalam memberikan hukuman yang tegas kepada petugas yang tidak melaksanakan aturan yang berlaku. Sehingga petugaspun tidak punya

tanggung jawab. Kejadian seperti ini membuat pelanggan menunggak pembayaran sebagai hal yang biasa.

6. Penerapan sistem manajemen piutang pelanggan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian masih kurang efektif dan kurang efisien dalam pencapaian target yang diberikan PLN Area Sidoarjo.

## **B. Saran**

Berikut beberapa saran dari penulis yang diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan informasi bagi penelitian lebih lanjut serta masukan bagi perusahaan:

1. Sosialisasi pembayaran rekening listrik secara tepat waktu, manajemen sebaiknya melakukan Analisa Perilaku Pelanggan dengan membagi jenis pelanggan yang sering melakukan tunggakan rekening menjadi beberapa klasifikasi. Dengan adanya analisa perilaku pelanggan ini diharapkan manajemen dapat melakukan tindak lanjut yang tepat.
2. Pemutusan sementara benar-benar dijalankan sesuai aturan yang berlaku. pelaksanaan pemutusan sementara diterapkan agar membuat pelanggan jera
3. Memberi penghargaan dan peringatan kepada petugas agar dapat memenuhi target yang ditetapkan.
4. Manajemen sebaiknya melakukan proses monitoring pekerjaan secara periodik dari Fungsi Pengawasan Kredit (FPK) terhadap petugas tusbung. Hal ini dilakukan agar kinerja petugas tetap dapat termonitoring, mengingat dalam praktek pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian proses

monitoring sangat kurang. Sehingga tagihan yang ditagihkan tidak sesuai pekerjaannya.

5. Penerapan sistem manajemen piutang pelanggan pada PT. PLN (Persero) Rayon Krian agar lebih efektif dan efisien yaitu dengan menerapkan analisa perilaku pelanggan agar pencetakan perintah kerja pemutusan tidak dilakukan secara keseluruhan namun dipilih sesuai klasifikasinya. Karena dengan demikian bisa lebih menghemat waktu dan biaya. Apabila sudah diterapkan, perlu disertai pengawasan dan dilakukan evaluasi yang berkelanjutan dan konsisten.