

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan, dari kondisi perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT Telkom Indonesia, Tbk dalam lima tahun terakhir yaitu dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2021, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perputaran piutang pada PT Telkom Indonesia, Tbk dalam lima tahun terakhir mengalami fluktuasi. Namun perputaran piutang Telkom dalam lima tahun terakhir tetap berada di atas standar industri. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan piutang yang telah dilakukan sudah efektif dan efisien. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang PT Telkom Indonesia, Tbk selama lima tahun terakhir dapat dikatakan baik.
2. Berbanding lurus dengan perputaran piutangnya, periode rata-rata pengumpulan piutang PT Telkom Indonesia, Tbk dalam lima tahun terakhir mengalami fluktuasi, namun tetap berada di bawah standar industri. Hal ini dibuktikan dengan sedikitnya waktu yang dibutuhkan PT Telkom Indonesia, Tbk dalam menagih piutangnya dalam lima tahun terakhir. Hal tersebut menunjukkan bahwa waktu yang dibutuhkan PT Telkom Indonesia, Tbk dalam mengumpulkan piutangnya dan mengubah piutang tersebut menjadi kas bisa dikatakan cepat.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka saran yang dapat penulis berikan dalam penelitian ini adalah:

1. Perputaran piutang yang telah dilakukan PT Telkom Indonesia, Tbk diharapkan dapat dipertahankan dan ditingkatkan. Salah satunya dengan melakukan penyaringan pelanggan atau mitra lebih detail dan ketat lagi, sehingga mitra atau pelanggan yang mempunyai catatan atau riwayat keterlambatan pembayaran dapat diwaspadai. Hal tersebut dilakukan untuk meminimalisasi risiko kerugian akibat piutang tak tertagih yang akan dihadapi oleh perusahaan.
2. Dalam rata-rata pengumpulan piutangnya, diharapkan PT Telkom Indonesia, Tbk bisa terus meningkatkan efisiensinya dalam menagih piutang. Sehingga waktu yang dibutuhkan dalam menagih piutang semakin cepat, salah satunya dengan cara menerapkan *Term Payment*, *Term Discount* dan *Discount Sales* kepada para mitra atau pelanggan bila memungkinkan secara kebijakan perusahaan. Hal tersebut akan menjadi pertimbangan para mitra atau pelanggan untuk melakukan pembayaran piutang lebih cepat.