

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Berdasarkan hasil kajian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, kajian ini menghasilkan simpulan utama yang menjawab seluruh tujuan kajian.

1. Dimana dari kasus pembatalan *invoice* pada Q1 2026, teridentifikasi sepuluh kategori penyebab yang dapat diklasifikasikan ke dalam tiga kelompok besar. Pertama, kategori yang bersumber dari kelemahan prosedur internal mencakup Revisi & Terbit Ulang (53 kasus, 23,04%) dan *Double Invoice/Input Error* (17 kasus, 7,39%). Kedua, kategori yang bersumber dari perubahan kondisi klien mencakup *Outlet Closed* (40 kasus, 17,39%), Revisi Produk/*User/Outlet* (32 kasus, 13,91%), dan Perubahan ke *Invoice Monthly* (6 kasus, 2,61%). Ketiga, kategori yang bersumber dari ketidaklengkapan dokumentasi mencakup Lainnya/Tidak Ada Keterangan (25 kasus, 10,87%) yang menjadi indikator terkuat lemahnya standar dokumentasi internal.
2. Pembatalan *invoice* di Q1-Q3 2026 juga memberikan dampak yang material terhadap Laporan Penggunaan (LP). Dapat dilihat dari rata-rata selisih waktu 138,8 hari antara penerbitan dan pembatalan, *invoice-invoice* yang dibatalkan pada Q1 2026 rata-rata diterbitkan pada Q2-Q3 2025, menjadikan LP periode tersebut mengandung data yang belum terkoreksi. Dampak lintas periode paling ekstrem terlihat pada kategori Pindah Database (251,9 hari) dan *Double Invoice* (236,8 hari).
3. Dalam frekuensinya Revisi & Terbit Ulang paling dominan secara frekuensi dan nilai total; *Outlet Closed* paling kritis dari sisi kompleksitas penanganan

dan tren eskalasi; serta Revisi Diskon/Tarif paling signifikan secara nilai per kasus dengan rata-rata Rp32.393.526 hampir tiga kali lipat rata-rata keseluruhan. Ketiganya merupakan pola preventable yang dapat dicegah melalui perbaikan prosedur yang terstruktur.

V.2 Saran

Berdasarkan temuan kajian ini, terdapat beberapa hal yang sangat disarankan kepada perusahaan untuk segera mengimplementasikan *pre-invoice* checklist dan approval 2-level (Q2 2026) sebagai langkah prioritas tertinggi, mengingat keduanya dapat secara langsung menekan kategori pembatalan terbesar tanpa memerlukan investasi teknologi yang signifikan. Selain itu, pembentukan task force lintas divisi (AR, BC, Sales, IT) untuk merumuskan SOP baru secara kolaboratif sangat diperlukan, mengingat permasalahan ini bersifat lintas fungsi. Penetapan KPI akurasi LP sebagai indikator kinerja resmi divisi AR yang dievaluasi bulanan akan memastikan perbaikan dapat diukur dan dipertanggungjawabkan secara sistematis.