BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada bab-bab sebelumnya, penulis menguraikan beberapa kesimpulan diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Pupuk Sriwidjaja (PERSERO) PPD Jawa Barat telah dilakukan oleh bagian penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian keuangan, bagian penagihan, dan bagian akuntansi dengan formulir yang digunakan adalah *purchase order, order sheet*, surat jalan, dan tanda terima. Semuanya telah terlaksana sesuai dengan fungsi dan tugasnya masing-masing dengan baik.
2) PT Pupuk Sriwidjaja (PERSERO) PPD Jawa Barat, baik di kantor pusat maupun di seluruh kantor cabangnya melakukan penjualan secara tunai dan kredit.
    a. Sistem pengendalian intern yang ada pada PT Pupuk Sriwidjaja (PERSERO) PPD Jawa Barat adalah dengan adanya fungsi kredit yang terpisah dari fungsi penjualan dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit. Dengan dipisahkannya fungsi penjualan dari fungsi kredit, risiko tidak tertagihnya piutang dapat dikurangi.

b. Penerimaan order dari pembeli telah diotorisasi oleh fungsi penjualan melalui *sales manager* dengan membubuhkan tanda tangan pada formulir surat order pengiriman yang dalam perusahaan. Penetapan harga jual, syarat penjualan, dan posisi *stock* (persediaan) telah dilakukan dan berada di tangan *general manager* dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut

c. Setiap transaksi terjadi dengan otorisasi dari yang berwenang dan dicatat melalui prosedur pencatatan tertentu dan telah bernomor urut tercetak, seperti formulir *order sheet,* surat jalan, dan faktur penjualan. Penggunaan nomor urut tersebut dipertanggungjawabkan oleh yang memiliki wewenang untuk menggunakan formulir tersebut.

5.2 Saran-saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, penulis memberikan beberapa saran bagi PT Pupuk Sriwidjaja (PERSERO) PPD Jabar, antara lain :

1) Bagian pesanan penjualan diharapkan lebih memperhatikan status kredit pelanggan sebelum pengajuan kreditnya tersebut disetujui. Pesanan penjualan tersebut harus diotorisasi oleh *Sales Supervisor*, untuk pengajuan kredit yang cukup besar harus meminta persetujuan dari Manajer Cabang, sehingga terdapat jenjang dalam menangani pemberian kredit tersebut.

2) Pesanan yang diterima dari pelanggan tidak langsung dibuatkan surat pesanan, melainkan setelah pemberi otorisasi menyetujui permintaan kredit. Jadi, surat pesanan akan dibuat setelah pesanan tersebut benar-benar diterima.
3) Untuk mengetahui status kredit pelanggan, bagian keuangan dan administrasi perlu membuat laporan piutang kadaluwarsa yang kemudian akan diserahkan kepada pemberi otorisasi/persetujuan untuk mengambil keputusan apakah pengajuan kredit dari pelanggan dapat diterima atau tidak.
4) Dari surat jalan yang barang-barangnya yang telah terkirim, oleh Kepala Gudang harus dibuatkan Laporan Pengiriman Barang untuk mempermudah melakukan pemeriksaan terhadap jumlah barang yang keluar dari gudang dan untuk mengetahui *customer* mana saja yang pesanannya belum dapat dikirim dan *customer* mana yang barangnya telah terkirim.
5) Untuk sistem dan prosedur penjualan masih dilaksanakan secara manual. Adapula yang dikerjakan secara komputerisasi, tetapi masih sangat sederhana, misalnya untuk sistem pembuatan laporan triwulan, semester, atau tahunan. Oleh karena itu, sebaiknya untuk sistem dan prosedur penjualan secara keseluruhan dilaksanakan secara komputerisasi.