

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan, penulis dapat menarik kesimpulan :

1. Peranan Sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menunjang efektifitas penjualan kredit pada PT “X” telah cukup memadai. Hal ini terlihat dari adanya :
  - Struktur organisasi pada PT “X” secara keseluruhan sudah cukup baik,hal ini terlihat dari adanya pemisahan wewenang dan tanggungjawab yang jelas dalam aktivitas penjualan kredit.
  - Prosedur-prosedur yang berhubungan dengan penjualan kredit telah dapat dilaksanakan dengan baik dengan melibatkan berbagai fungsi
  - Formulir-formulir atau dokumen-dokumen yang terkait dengan aktivitas penjualan kredit sudah dibuat secara *prenumbered* dan sudah dibuat dalam beberapa rangkap untuk memudahkan pencatatan dan pencocokan oleh bagian-bagian yang terkait dengan aktivitas penjualan kredit.
  - Adanya otoritas yang jelas dalam suatu bagian tertentu pada saat menyerahkan tugas atau dokumen kepada bagian yang lainnya. Setiap formulir dan dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit diotorisasi oleh pihak yang berwenang

2. Sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT “X” sangat berperan dalam menunjang efektifitas penjualan kredit. Hal ini terlihat dari hasil penelitian dimana *variable independent* memiliki prosentase sebesar 87,18% dan *variable dependen* memiliki prosentase sebesar 97,73%, maka dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa, “Sistem pengendalian internal penjualan kredit sangat berperan dalam menunjang efektifitas penjualan kredit.”
3. Terdapat kelemahan-kelemahan dalam sistem penjualan kredit seperti :
  - a) Adanya rangkap tugas garis lurus antara bagian PPC dan follow-up
  - b) *Job description* marketing rancu dengan bagian gudang.
  - c) Adanya 2 nomor surat jalan, yang satu *auto numbered* dan yang manual
  - d) Surat jalan untuk order perbaikan masih manual, tetapi sudah *prenumbered*

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan di atas, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan siklus penjualan kredit yang diharapkan dapat bermanfaat. Saran-saran tersebut antara lain:

1. Bagi perusahaan
  - a) Harus adanya pemisahan tugas antara *follow-up* dengan PPC, hal ini dilakukan untuk menjaga obyektivitas dari bagian *follow-up* karena bagian ini berurusan langsung dengan pelanggan. Dengan pemisahan ini

maka akan dibuat bagian baru yakni PPC-proses yang terpisah dari bagian *follow-up*.

- b) Harus adanya pemisahan tugas antara *marketing* dan bagian gudang untuk menghindari adanya penyelewengan kain jadi yang siap dikirim..
  - c) Sebaiknya nomor pada program sudah langsung menjadi nomor surat jalan, pada surat jalan manual tidak perlu diberi nomor lagi, tetapi harus dicetak lebih besar agar terlihat bahwa itu adalah surat jalan manual, sehingga tidak perlu ada 2 nomor surat jalan.
  - d) Sebaiknya jika pencatatan sudah *computerized*, maka semua order harus dibuat *computerized*, sedangkan data manual dapat digunakan sebagai pembanding dan dibuta dengan kode yang terpisah. Hal ini dilakukan agar pengendalian dapat terlaksana dengan baik.
2. Bagi peneliti selanjutnya
- Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan variabel yang lebih kompleks dan dengan objek penelitian yang berbeda.