

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Setelah mengadakan penelitian baik lewat penelitian di lapangan maupun melalui penelitian perpustakaan, beserta semua data dan informasi yang diperoleh dari perusahaan dan penulisan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis menyimpulkan bahwa pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang pada PT. Candi Mekar cukup baik sehingga dapat menunjang efektifitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari kelebihan maupun kelemahan yang terdapat pada PT. Candi Mekar. Dimana kelebihan-kelebihan PT. Candi Mekar adalah sebagai berikut :

1. PT. Candi Mekar tetap menjaga dan selalu berusaha memperbaiki kualitas produknya sehingga memenuhi harapan pelanggan.
2. Untuk tetap menjaga citra perusahaan, PT. Candi Mekar selalu menampung keluhan dari pembeli akibat ketidak sempurnaan produknya dengan memberikan jaminan yang pasti.
3. Memberikan jangka waktu yang cukup panjang yaitu antara 14 sampai 60 hari untuk pelunasan piutangnya, dan tidak segan-segan memberikan potongan harga pada pelanggan lamanya yang membayar sebelum jatuh tempo.

4. Direktur pemasaran dilibatkan setiap ada transaksi penjualan untuk pengambilan keputusannya, sehingga ia selalu bisa memantau kegiatan yang terjadi pada perusahaan.
5. Nilai kolektibilitas piutang pada PT. Candi Mekar masih terhitung dalam batas-batas yang wajar walaupun masih ada piutang-piutang yang mau tidak mau harus diperhitungkan sebagai piutang tak tertagih.

## **5.2. Kelemahan-kelemahan pada PT. Candi Mekar**

Selain memiliki kelebihan-kelebihan, PT. Candi Mekar ini juga memiliki kelemahan-kelemahan, dimana kelemahan-kelemahannya adalah sebagai berikut :

1. Tidak adanya rangkap pada order penjualan dan order pengiriman, sehingga jika ada pelanggan yang memberikan keluhan jika barang pesannya belum dikirimkan, perusahaan tidak dapat mengecek kebenarannya.
2. Tidak adanya bagian kredit, sehingga pemberian kredit kadang diberikan pada orang yang kurang tepat, yang menyebabkan bertambahnya nilai piutang tak tertagih pada tahun ini dibandingkan tahun sebelumnya
3. PT. Candi Mekar lebih sering menerima order lewat telepon dari pada yang datang secara langsung, dimana tidak terdapat bukti secara tertulis.

## **5.3. Saran**

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapat selama penelitian serta pembahasan yang telah ditulis pada bab sebelumnya, maka disini penulis akan

mencoba untuk memberikan saran-saran yang mungkin dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk perusahaan. Dimana saran-saran yang akan dikemukakan adalah sebagai berikut :

1. Order penjualan seharusnya dibuat sebanyak 6 lembar yang akan didistribusikan sebagai berikut :

- Lembar ke 1 diserahkan ke bagian ke bagian penagihan untuk diarsipkan sementara
- Lembar ke 2 diserahkan ke bagian pengiriman
- Lembar ke 3 dan ke 4 dimintakan persetujuan ke bagian Kredit
- Lembar ke 5 dikirimkan ke pelanggan
- Lembar ke 6 diarsipkan menurut urutan nomor

Order pengiriman seharusnya dibuat sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan sebagai berikut :

- Lembar ke 1 bersama-sama dengan surat order penjualan yang telah diotorisasi, diserahkan ke bagian Penagihan
- Lembar ke 2 bersama-sama dengan surat order penjualan lembar ke 2 diarsipkan tunggal
- Lembar ke 3 bersama-sama dengan barangnya dikirimkan ke pelanggan

2. Setiap menerima pesanan lewat telepon, sebaiknya pihak penerima menanyakan secara rinci identitas pemesan, kemudian mencatatnya secara tertulis, atau pemesan tersebut diharuskan untuk mengirimkan daftar rincian pesannya melalui faks, agar bisa diperiksa kebenarannya

3. Dalam melakukan pemberian kredit, perusahaan harus memeriksa dan mencari tau secara rinci mengenai watak, kemampuan keuangan, modal usaha dari pelanggan. Hal ini untuk mengurangi dan mencegah terjadinya piutang tak tertagih



