

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah penulis lakukan terhadap siklus penjualan kredit pada CV. Rahmat yang telah dibahas pada Bab IV, maka oleh sebab itu penulis menarik suatu simpulan sebagai berikut:

1. CV. Rahmat dalam menjalankan kegiatan penjualan secara kredit telah menerapkan suatu sistem informasi akuntansi.
2. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan menurut penulis dapat meningkatkan efektivitas penjualan secara kredit dalam perusahaan sehingga perusahaan dapat berkembang dengan baik sesuai dengan visi dan misi yang diterapkan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan dapat dilihat dari kekuatan-kekuatan dari unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang telah diterapkan dalam perusahaan, yaitu:

1. Adanya struktur organisasi dalam perusahaan yang disertai dengan tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari masing-masing bagian tersebut yang telah dirumuskan secara tertulis oleh pihak perusahaan. Setiap bagian dalam perusahaan telah menjalankan pekerjaannya sesuai dengan tugasnya masing-

masing. Dan setiap penjualan kredit yang terjadi terlebih dahulu harus mendapatkan persetujuan dari direktur perusahaan.

2. Setiap melakukan transaksi penjualan secara kredit, CV. Rahmat selalu menyiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan dalam penjualan kredit, dilengkapi dengan rangkainya, dan diotorisasikan kepada bagian-bagian yang membutuhkan dalam pencatatannya.
3. Setiap transaksi penjualan kredit, CV. Rahmat selalu menerapkan prinsip kehati-hatian, karena setiap konsumen yang akan melakukan pembelian secara kredit, terlebih dahulu harus menyetujui syarat-syarat yang diajukan oleh perusahaan.

Selain memiliki faktor-faktor yang dapat menunjang sistem informasi akuntansi dalam perusahaan, penulis juga menemukan beberapa kelemahan yang terdapat dalam sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh CV. Rahmat, yaitu antara lain:

1. Tidak adanya faktur penjualan kepada konsumen setelah memesan semen dari perusahaan. Dalam melakukan transaksi penjualan kredit perusahaan hanya mengeluarkan surat pengangkutan barang sebagai bukti telah terjadi transaksi jual beli secara kredit antara perusahaan dengan konsumen.
2. Bukti penagihan dari bagian piutang dan penagihan kepada konsumen hanya berupa Surat Pengangkutan Barang yang di dalamnya terdapat catatan tanggal jatuh tempo untuk melakukan pembayaran.
3. Waktu dalam pengiriman semen kepada konsumen ada kalanya mengalami keterlambatan, karena setelah konsumen selesai memesan semen bagian

pemasaran mengajukan permintaan pengeluaran *Delivery Order* kepada pihak PT. Semen Padang dan adakalanya terlambat dalam mengeluarkan izin untuk mengambil semen dari SILO PPI, sehingga menghambat aktivitas pengiriman semen kepada konsumen.

5.2 Saran

Dengan melihat keadaan yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan sistem penjualan kredit, maka penulis berusaha memberikan berupa saran-saran yang mungkin dapat meningkatkan efektivitas perusahaan dan juga sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan perbaikan dalam melakukan kegiatan penjualan secara kredit kepada konsumen, yaitu antara lain:

1. Dalam melakukan penjualan kredit, sebaiknya perusahaan membuat faktur penjualan kredit sebagai tanda telah terjadinya transaksi jual beli secara kredit sedangkan Surat Pengantar Barang berfungsi sebagai bukti pengiriman semen pada konsumen.
2. Sebaiknya bagian piutang dan penagihan membuat kartu piutang sewaktu melakukan penagihan pada konsumen.
3. Sebaiknya CV. Rahmat mempunyai gudang sendiri, karena dengan adanya gudang, perusahaan dapat menyimpan persediaan semen. Sehingga apabila ada permintaan dari konsumen, CV. Rahmat dapat langsung mengirimkannya tanpa harus mengajukan permintaan pengeluaran *Delivery Order* (DO) terlebih dahulu dari PT. Semen Padang.