

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan di PT. Prima Anugerah Mandiri, penulis menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang terdapat pada PT. Prima Anugerah Mandiri masih kurang memadai sehingga kurang menunjang pengendalian internal atas transaksi penjualan kredit yang terjadi di perusahaan, diantaranya:

1. Pemisahan fungsi yang masih belum jelas dan tegas, seperti pada bagian penjualan yang merangkap sebagai bagian pembelian dan membuat laporan penjualan. Hal ini dapat memperbesar kemungkinan terjadinya kecurangan.
2. Pembuatan faktur-faktur sebaiknya dilakukan oleh bagian masing-masing, tidak memerlukan fakturis. Pembuatan faktur yang dilakukan oleh bagian yang berbeda dapat menimbulkan kesalahan karena ditafsirkan secara berbeda.
3. Dalam memberikan otorisasi kredit, admin piutang hanya mengkonfirmasi secara lisan tanpa adanya bukti otorisasi bahwa permohonan kredit telah diotorisasi oleh fungsi kredit. Dengan tidak adanya bukti yang cukup atas

setiap transaksi, penelusuran pada kesalahan dan kecurangan yang terjadi akan sulit dilakukan.

4. Penulis menilai prosedur penjualan kredit yang terdapat pada PT. Prima Anugerah Mandiri kurang efektif sehingga dapat menghambat kegiatan operasional perusahaan.

Maka dari itu, penulis merancang sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baru sehingga dalam penerapannya akan menunjang pengendalian internal atas penjualan kredit lebih baik dan efektif, karena:

1. Masing-masing bagian mempunyai tugas yang jelas dan sesuai dengan fungsinya, seperti bagian penjualan tidak lagi merangkap sebagai bagian pembelian. Selain dapat meminimalkan terjadinya kecurangan, pekerjaan yang dilakukan menjadi lebih terfokus.
2. Masing-masing bagian memiliki komputer sendiri sehingga untuk pembuatan faktur-faktur menjadi lebih cepat dan *update* data lebih akurat karena dilakukan secara langsung oleh orang yang sama.
3. Prosedur penjualan kredit menjadi lebih efektif dan pengendalian internal atas penjualan kredit menjadi baik, seperti otorisasi kredit yang hanya dilakukan oleh admin piutang namun memberi paraf pada SP

untuk dipertanggungjawabkan. Kepala cabang tidak perlu memberi persetujuan untuk kedua kalinya sehingga proses penjualan kredit dilakukan lebih cepat.

4. Pencatatan laporan piutang dilakukan oleh bagian piutang dan dibandingkan dengan laporan penjualan yang dibuat akunting sehingga pelaporannya terkontrol.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis mencoba untuk mengemukakan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan bagi PT. Prima Anugerah Mandiri berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

Berikut adalah beberapa saran yang penulis utarakan bagi perusahaan:

1. Sebaiknya pembagian fungsi dan tugas bagi masing-masing bagian dipertegas. Pemisahan fungsi dan tugas yang jelas akan menjamin pengendalian internal yang lebih baik bagi perusahaan sehingga tujuan dari pengendalian internal, yaitu menjaga harta kekayaan perusahaan dapat tercapai.

2. Pembuatan laporan penjualan tidak dilakukan oleh bagian penjualan untuk menghindari terjadinya kecurangan. Pembuatan laporan hanya dilakukan oleh bagian piutang dan akunting.
3. Dalam memberikan otorisasi kredit, sebaiknya admin piutang memberi paraf sebagai bukti bahwa admin piutang menolak/ memberikan otorisasi kredit jika suatu saat ditemukan kekeliruan.
4. SDM yang bekerja pada perusahaan mempunyai kemampuan dan pendidikan yang sesuai, sehingga penggunaan komputer untuk *input* dan akses data akan menunjang setiap kegiatan lebih efektif daripada menempatkan operator komputer/ fakturis.
5. FPK asli langsung dikirimkan admin piutang kepada outlet/ RS setelah di cap lunas. Salesman sebagai *collector* sebaiknya tidak diberi kesempatan untuk menyimpan FPK asli untuk menghindari kecurangan (penagihan dua kali).