

BAB V

PENUTUP

Dari seluruh uraian dari bab 1 sampai dengan bab 4, maka dapat ditarik kesimpulan tentang keadaan perusahaan agar-agar Srigunting Malang. Dengan harapan penulis dapat mencoba membantu mencari pemecahan masalah yang tepat untuk sistem penjualan kreditnya sehingga dapat membantu bagian administrasi agar tidak terbebani tugas yang bukan seharusnya di kerjakan.

A. Simpulan

1. Prosedur penjualan kreditnya memiliki bagian administrasi yang bertugas menerima order dari pelanggan membuat surat order pengiriman, dan membuat faktur penjualan dan pencatatan piutang. Bagian gudang yang bertugas menerima surat order pengiriman dan setelah itu menyiapkan barang untuk diberikan kepada bagian pengiriman. Bagian pengiriman yang bertugas untuk mengirim barang yang telah di order kepada pembeli.
2. Akibatnya terjadi Perangkapan tugas pada bagian administrasi, kurangnya jumlah faktur dan surat order pengiriman, terlambatnya pembayaran piutang oleh pelanggan. Masalah yang terjadi pada perusahaan aga-agar Srigunting ini disebabkan oleh beberapa hal yaitu belum adanya pemisahan fungsi yang jelas pada transaksi penjualan kredit dan kurangnya bagian-bagian yang terkait pada transaksi penjualan kredit
3. Karena perusahaan ini bukan merupakan perusahaan besar maka dokumen yang perlu diperbaiki merupakan surat order penjualan. Surat order

penjualan yang mulanya berjumlah hanya 3 lembar, harus ditambahkan menjadi 6 lembar. Ini dikarenakan adanya tambahan bagian terhadap fungsi-fungsi yang mengatasi penjualan kredit. Perlu dilakukan pemisahan fungsi yang di usulkan karena fungsi penagihan tidak seharusnya dilakukan oleh bagian administrasi yang juga melakukan fungsi akuntansi. Perlunya tambahan bagian kredit dimana bagian kredit memang harus ada untuk pengendalian intern apakah perusahaan harus melakukan penjualan kredit terhadap pelanggan. Juga perlu adanya tambahan bagian order penjualan yang bertugas untuk menerima order dari pelanggan dan membuat surat order pengirimannya.

B. Saran

1. Penulis berharap agar perusahaan dapat mempertimbangkan usulan penulis, sehingga masukan yang penulis ajukan dengan melakukan penambahan fungsi penjualan dan fungsi kredit, dapat membantu perusahaan agar terbentuknya pengendalian intern. Sehingga karyawan dapat menerapkan praktik yang sehat, dan tidak terjadi kelalaian dalam melakukan kegiatan perusahaan sesuai dengan fungsinya.
2. Oleh sebab itu penulis juga menyarankan melakukan penambahan karyawan. Yakni pada bagian order penjualan dan pada bagian kredit. Penambahan karyawan ini dilakukan sesuai dengan kondisi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 1991. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedu dan Metode* . Edisi Kelima. BPFE. Yogyakarta
- Baridwan, Zaki. 1993. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kedua. Yogyakarta
- Hery. 2007. *Siklus Akuntansi Perusahaan*. Edisi Pertama. Yogyakarta
- Ikawati, Heny. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit*. Skripsi Unika Widya Karya Malang
- Maria, Pingkan.2010. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Sistem Penjualan untuk Peningkatan Laba pada PT Altrak 1978*.Skripsi Unika Widya Karya Malang
- Mulyadi, 1993. *Sistem Akuntansi*.Edisi Ketiga.STIE YKPN.Yogyakarta
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi Kedua. STIE YKPN. Yogyakarta
- Nazir, Ph.D,MOH. 1983. *Metode Penelitian*. Galia Indonesia. Jakarta
- Sieny, Go.2011. *Analisis Pengendalian Intern Prosedur Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas pada PT INTAN BASKARA MANDIRI FARMA MALANG*. Skripsi Unika WidyaKarya Malang
- Tedy, Yustina.2010. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Pengendalian Interndalam Penjualan Kredit pada PT Karya Niaga Bersama*. Skripsi Unika Widya Karya Malang

Tiana, Maria. 2009. *Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas dalam Meningkatkan Pengendalian Intern*. Skripsi Unika Widya Karya Malang.

