

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern serta melakukan analisis data dengan dilandasi teori yang relevan dengan masalah yang diteliti pada PT. Auto Daya Keisindo, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis sistem informasi akuntansi menunjukkan adanya beberapa kelemahan dan kebaikan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Auto Daya Keisindo.

a. Kelemahan diantaranya :

1. Surat pesanan dari kasir/counter sales langsung diberikan ke customer, belum melalui persetujuan bagian-bagian yang lain yang memang dibutuhkan.
2. Pada bagian kasir/ counter sales, sales supervisor, sales manager tidak ada sistem dokumentasi, sehingga tidak adanya bukti surat pesanan yang di paraf.
3. Tidak adanya bagian pengawasan kepada bagian gudang. Sehingga seharusnya unit yang sudah dibuatkan surat jalan ke customer unit tersebut tidak segera di kirimkan.
4. Tidak adanya bagian yang terjun langsung untuk mengawasi Surat Pesanan Kendaraan (SPK) Sehingga terjadinya salahgunakan dalam pemesanan unit oleh sales serta dalam rincian pembayarannya.

b. Kebaikan diantaranya :

1. Perusahaan tidak saja mampu untuk mengukur atau menilai sampel sampai sejauh mana sistem akuntansi penjualan yang ada dapat mendukung proses kegiatan perusahaan, tetapi juga mampu untuk

menganalisa sampai sejauh mana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada dapat menjalankan fungsinya secara besar sesuai dengan ketentuan yang ada dan menjalankan fungsinya secara benar sesuai dengan ketentuan yang ada dan dibuat oleh perusahaan. Terbukti dengan adanya rapat tahunan perusahaan, rapat direksi dan rapat pemegang saham. Hal ini untuk mengoreksi dan menyempurnakan sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang ada.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada juga telah dapat memperbaiki dan memperkecil terjadinya kesalahan, baik kesalahan dalam pencatatan atau pengimputan data di dalam otobist, serta pelaporannya.
  3. Sistem Pengendalian Intern perusahaan untuk akuntansi penjualan perusahaan juga telah menjalankan fungsinya secara baik, sehingga tidak ada lagi campur tangan dari pihak-pihak yang tidak berwenang, karena dalam Sistem Informasi Akuntansi penjualan telah terjadi pemisahan tugas dan wewenang.
- c. Pengembangan/pemecahan dari kelemahan tersebut :
1. Surat pesanan dari kasir/counter sales seharusnya jangan langsung diberikan ke customer/pelanggan. Seharusnya dibuat alur yang baik lagi seperti harus melewati persetujuan bagian sales supervisor, sales manager, dan terakhir bagian administrasi marketing untuk legalitas pesanan, agar pesanan tersebut disetujui.
  2. Melakukan sistem dokumentasi yang baik pada bagian kasir/counter sales, sales supervisor, sales manager. Harus dibuat pengarsipan bagiannya masing-masing, agar tidak terjadi surat pesanan palsu.
  3. Bagian gudang setelah mencocokkan surat jalan dengan pesanan dibagian administrasi marketing, seharusnya bagian gudang langsung mengirimkan unit ke customer sesuai dengan pesanan. Sehingga tidak adanya penumpukan unit yang belum dikirim.

4. Memberi tugas kepada sales supervisor yang terjun langsung untuk mengecek kembali terhadap Surat Pesanan Kendaraan (SPK) agar tidak terjadi kesalahan dalam pemesanan unit oleh sales serta dalam rincian pembayarannya.
5. Sistem informasi akuntansi pada PT. Auto Daya Keisindo telah memadai, akan tetapi pelaksanaan aktivitas pengendalian intern penjualan kredit belum bisa dikatakan baik. Pada pemisahan tugas yang cukup, karyawan memiliki dua jabatan. Sistem otorisasi yang benar atas transaksi dan aktivitas bahwa kredit macet terjadi karena kurangnya ketelitian karyawan dalam memberikan otoritas kredit. Penggunaan dokumen dan catatan sudah digunakan dengan baik, tetapi keaslian dan kebenaran dokumen yang diisi oleh konsumen kurang diperhatikan. Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan tempat penyimpanan dokumen dan formulir (*filling cabinet*) pun telah diberi nomor urut sesuai dengan nomor aplikasi kredit, dan uang angsuran konsumen yang belum disetor ke bank disimpan dalam brangkas walaupun kunci kombinasi brangkas tidak digunakan karena rusak.
6. Hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektifitas pengendalian intern penjualan pada PT. Auto Daya Keisindo menunjukkan hubungan yang sangat kuat. Hal ini dapat ditunjukkan dengan peningkatan pemasaran perusahaan setiap tahunnya.
7. Dilihat dari pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan sudah memadai. Perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian intern dengan baik, karena sudah menggunakan unsur-unsur yang terdapat dalam sistem pengendalian intern yang dipakai oleh sebagian banyak perusahaan. Unsur-unsur tersebut yang meliputi Lingkungan Pengendalian (Control Environment), Penilaian Resiko (Risk Assesment), Prosedur Pengendalian (Control Procedure), Pemantauan (Monitoring), serta Informasi dan Komunikasi (Informasi and Communication).

Dapat dilihat dari, perusahaan sudah dapat melakukan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, pemisahan tanggung jawab fungsional secara tegas, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap bagian organisasi, mengatasi resiko-resiko yang ada, dan memonitoring semua kegiatan perusahaan.

Atas hasil analisa tersebut dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian intern yang diterapkan perusahaan telah optimal dan memadai untuk diterapkan didalam lingkungan perusahaan serta sistem informasi akuntansi penjualan dan efektifitas pengendalian intern penjualan berperan dan berhubungan erat.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penulis akan menyampaikan beberapa masukan yang kiranya dapat mendapat perhatian lebih lanjut :

1. Dalam proses sistem informasi akuntansi penjualannya lebih di teliti kembali, agar tidak terjadi hal-hal yang bisa merugikan perusahaan. Di buatnya pengarsipan di setiap bagian dalam perusahaan.
2. Penerapan sistem pengendalian intern terhadap karyawan perusahaan lebih di tingkatkan lagi, agar kegiatan perusahaan sesuai dengan tujuan perusahaan dan kegiatan sistem komputerisasi ditingkatkan lagi.
3. Memperbaiki aktivitas pengendalian intern dengan melakukan pemisahan terhadap fungsi kasir dengan fungsi akuntansi untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yang terlibat dalam aktivitas penjualan tunai dan kredit, otorisasi yang benar atas transaksi dan aktivitas hendaknya dilakukan lebih teliti lagi untuk mengurangi resiko bertambahnya kredit macet, kebenaran atau keaslian data yang

diisi oleh customer pada penggunaan dokumen dan catatan yang memadai supaya diperhatikan lebih teliti lagi.

4. Pengecekan kembali terhadap customer yang melakukan pembelian secara kredit misalnya : melakukan koreksi SPK, PO dan bukti surat pengiriman unit kepada customer apakah data sudah benar-benar milik customer yang sebenarnya atau bukan.

