

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Berdasarkan data-data yang ada dan perancangan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka pada bab V ini penulis akan menarik kesimpulan serta saran-saran dari perancangan dan pembahasan yang telah dilakukan pada CV. Surya Adi Pratama Palembang, yang berkenaan dengan penerapan sistem penjualan kredit yang mungkin berguna bagi perusahaan dimasa yang akan datang. Telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis memberikan kesimpulan dan saran, antara lain:

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan perancangan yang telah dilakukan penulis atas sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Surya Adi Pratama Palembang, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan belum sepenuhnya menerapkan sistem akuntansi yang baik. Sistem akuntansi yang kurang baik pada perusahaan adalah belum adanya fungsi kredit dan fungsi gudang dalam kegiatan penjualan kredit perusahaan, belum adanya dokumen lengkap yang terkait dengan sistem penjualan kredit, pada dokumen perusahaan tidak memiliki nomor urut tercetak dan belum adanya catatan akuntansi yang digunakan pada perusahaan. Sehingga hal tersebut tidak sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan kredit. Pada teori sistem akuntansi untuk perusahaan yang cukup besar sangat memerlukan dokumen yang mendukung jalannya kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan laba yang sesuai dengan harapan perusahaan. Dengan adanya dokumen-dokumen pendukung seperti yang belum dimiliki pada CV. Surya Adi Pratama Palembang, perusahaan dapat lebih terarah dalam kegiatan penjualan kredit dan perusahaan telah menggunakan sistem akuntansi yang sesuai sehingga pendapatan

perusahaan akan meningkat dan dalam kegiatan perusahaan akan lebih baik lagi.

2. Pada CV. Surya Adi Pratama Palembang masih memiliki dua bagian dengan satu fungsi, seperti fungsi penjualan memiliki tugas sebagai fungsi kredit yang pada dasarnya fungsi kredit harus terpisah dengan fungsi penjualan. Dengan terpisahnya dua fungsi tersebut piutang perusahaan lebih terkendali dan terjaga karena pendapatan perusahaan lebih banyak dihasilkan dari penjualan kredit sehingga hal tersebut mempengaruhi pendapatan dalam penjualan kredit pada perusahaan.
3. Transaksi penjualan kredit pada perusahaan tidak diberi syarat dan ketentuan khusus seperti tidak adanya jatuh tempo pembayaran. Pada dasarnya setiap perusahaan dalam melakukan penjualan kredit harus memiliki syarat khusus untuk menghindari piutang tak tertagih dengan adanya ketentuan khusus untuk melakukan penjualan kredit seperti adanya jatuh tempo maka perusahaan dapat mengetahui pendapatan perusahaan setiap tahunnya apakah pendapatan perusahaan meningkat atau sebaliknya dan dengan adanya persyaratan jatuh tempo pelanggan tidak dengan mudah untuk tidak membayar sebagian utang mereka karena ketika pelanggan melakukan pemesanan kredit pelanggan telah menyetujui persyaratan yang telah ditentukan dengan bukti adanya tanda tangan persetujuan dari pelanggan dan perusahaan sehingga hal piutang perusahaan lebih terkontrol dan terkendali.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan simpulan yang telah penulis uraikan sebelumnya, selanjutnya penulis akan mencoba memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan berdasarkan teori-teori yang telah penulis sajikan pada bab II sebagai bahan perbandingan dengan sistem akuntansi yang telah digunakan oleh CV. Surya Adi Pratama Palembang, adapun saran-sarannya sebagai berikut:

1. Sebaiknya untuk kegiatan selanjutnya perusahaan menggunakan dokumen surat tagihan dan dokumen pembantu seperti dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan untuk mempermudah dalam proses penagihan dan pencatatan perusahaan sehingga sistem yang dimiliki perusahaan dapat berjalan dengan baik dan dapat membantu jalannya aktivitas penjualan kredit pada perusahaan.
2. Sebaiknya untuk kegiatan selanjutnya perusahaan menerapkan fungsi-fungsi yang seharusnya dimiliki oleh perusahaan seperti fungsi kredit dan fungsi gudang, karena fungsi-fungsi tersebut dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan dan fungsi-fungsi tersebut sangat penting untuk perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit.
3. Dalam melakukan sistem penjualan kredit sebaiknya dalam kegiatan selanjutnya perusahaan menggunakan syarat jatuh tempo pembayaran sehingga mengurangi resiko piutang tak tertagih dan dengan perusahaan menggunakan syarat jatuh tempo, piutang perusahaan tidak akan mengalami kerugian.