

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian yang dikemukakan di atas, maka dapat diambil simpulan bahwa:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dijalankan PT. Eureka Great Nusantara belum memenuhi standar kelayakan. Simpulan ini diambil berdasarkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Eureka Great Nusantara yang belum memenuhi persyaratan sebuah Sistem Informasi Akuntansi Keuangan.
2. Prosedur yang membentuk siklus penjualan PT. Eureka Great Nusantara yaitu prosedur pemesanan barang, prosedur distribusi barang jadi, prosedur pembayaran piutang, dan prosedur penghapusan piutang. Prosedur yang membentuk siklus penjualan pada PT. Eureka Great Nusantara belum berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari kelemahan pada tiap prosedurnya.
3. Beberapa prosedur dan bagian dalam struktur organisasi harus diubah supaya tidak menghambat tercapainya informasi yang cepat, tepat dan akurat. Perbaikan ini sangat diperlukan untuk melindungi aktiva perusahaan dari kecurangan dan kerugian lainnya akibat piutang tak tertagih.

4. Dokumen yang digunakan dalam prosedur siklus penjualan kredit pada PT. Eureka Great Nusantara meliputi Surat Pesanan, Order Penjualan, Order Produksi, Surat Penyerahan Barang Jadi, Surat Jalan, Buku Ekspedisi, dan Faktur Penjualan. Penggunaan dokumen sistem penjualan kredit PT. Eureka Great Nusantara sudah cukup baik karena setiap transaksi penjualan kredit sudah menggunakan dokumen.
5. PT. Eureka Great Nusantara masih melakukan penggabungan pada fungsi penjualan dan fungsi kredit. Hal ini menyebabkan fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya dan seringkali mengabaikan dapat tertagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit.
6. Bagian Internal Audit bisa dengan mudahnya memberikan Kredit Memo penghapusan piutang tanpa melakukan negoisasi dengan pelanggan mengenai piutang tak tertagih. Hal ini menyebabkan piutang tak tertagih akan semakin tinggi karena Bagian Internal Audit tidak memikirkan risiko yang akan terjadi.
7. Sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan memberikan pengaruh terhadap tingkat piutang tak tertagih. Simpulan ini diambil berdasarkan faktor-faktor pendukung sebagai berikut:
 - a. Terdapat perubahan positif dari tahun 2012 sampai dengan 2014 mengenai tingkat piutang tak tertagih PT. Eureka Great Nusantara.

Perubahan ini juga disebabkan adanya perubahan sistem dan prosedur penjualan kredit pada tahun 2012.

- b. Perhitungan perputaran piutang yang dimiliki PT. Eureka Great Nusantara untuk tahun 2010 adalah 68 hari, tahun 2011 adalah 52 hari, tahun 2012 adalah 45 hari, tahun 2013 adalah 49 hari dan tahun 2014 adalah 42 hari. Berdasarkan perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa PT. Eureka Great Nusantara memiliki perputaran piutang yang baik mulai tahun 2011, hal ini dikarenakan perputaran piutang PT. Eureka Great Nusantara untuk ke empat tahun tersebut tidak melebihi kebijakan kredit yang telah ditetapkan perusahaan yaitu selama 60 hari.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan pada penelitian ini adalah waktu dan karakter perusahaan yang sangat kompleks sehingga peneliti hanya memfokuskan pada prosedur penjualan kredit saja. Peneliti hanya memberikan saran untuk pemecahan masalah pada prosedur siklus penjualan saja, tidak sampai pada perancangan perangkat lunak.

5.3 Rekomendasi

Berdasarkan simpulan yang dikemukakan di atas, maka penulis dapat memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu meningkatkan kualitas dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Eureka Great Nusantara yang telah diterapkan, agar mampu bersaing dalam dunia bisnis.

2. Untuk menghindari terjadinya kecurangan dan tidak dapat tertagihnya suatu piutang, PT. Eureka Great Nusantara hendaknya melakukan pemisahan fungsi pada beberapa bagian seperti Fungsi Kredit dan Fungsi Penjualan.
3. Pada sistem dan prosedur penghapusan piutang, seharusnya Bagian Internal Audit melakukan negoisasi kepada pelanggan terkait dengan piutang yang tak tertagih. Bagian Internal Audit bisa membuat kesepakatan berapa jumlah piutang yang sanggup dibayarkan. Bagian Internal Audit juga melakukan pembenaran terlebih dahulu tentang ketidakmampuan pelanggan yang didukung oleh bukti-bukti akurat. Hal ini harus dilakukan supaya piutang tak tertagih dapat diminimalisasi bahkan dihilangkan.
4. Dalam kebijakan penghapusan piutang, sebaiknya perusahaan lebih berupaya untuk membatasi nilai piutang tak tertagih. Hal ini ditujukan supaya kerugian akibat piutang tak tertagih dapat diminimalisasi. Pembatasan ini dapat dilakukan dengan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas dasar latar belakang pelanggan.