

## **BAB 5**

### **SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada CV Berdikari Jaya mengenai siklus penjualan kredit, maka menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. CV Berdikari Jaya belum memiliki Prosedur Operasional Standar (POS) terkait penjualan kredit yang dibuat secara tertulis mulai pesanan pelanggan, pengiriman barang, dan penagihan piutang. Hal ini mengakibatkan perusahaan tidak memiliki pedoman yang dapat dipakai sebagai acuan bagi karyawan dalam melaksanakan tugasnya dengan baik. Untuk itu perusahaan perlu membuat Prosedur Operasional Standar (POS) penjualan kredit agar mempermudah bagi karyawan untuk memahami prosedur-prosedur terkait penjualan kredit.
2. Adanya otorisasi dari pihak yang tidak tepat dalam pemeriksaan batas kredit yang dapat diambil oleh pelanggan. Bagian penjualan seharusnya tidak berwenang dalam hal pemeriksaan batas kredit, karena ada pihak yang lebih berwenang yaitu manajer keuangan. Oleh karena itu pada dokumen *sales order* diperlukan kolom persetujuan batas kredit oleh manajer keuangan, sedangkan bagian penjualan hanya menandatangani sebagai pihak yang membuat *sales order*.
3. CV Berdikari Jaya tidak memiliki dokumen terkait rekap pelunasan transfer. Untuk itu perusahaan memerlukan dokumen baru yaitu dokumen rekap pelunasan transfer yang memuat secara lebih terperinci data-data mengenai pelunasan transfer. Dengan adanya dokumen rekap pelunasan transfer ini dapat mempermudah perusahaan untuk memeriksa kembali pembayaran yang sebagian besar dilakukan oleh pelanggan melalui transfer bank.
4. Perusahaan memerlukan perbaikan pada dokumen *sales order*, surat jalan, *invoice*, dan kartu stock barang dengan melengkapi kode barang. Perusahaan perlu mencantumkan kode barang pada dokumen-dokumennya,

karena produk-produk elektronik memiliki beragam merek, tipe, model, ukuran, dan warna. Dengan tidak adanya kode barang dapat mengakibatkan kesalahan dalam mengeluarkan barang dari gudang sehingga barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan pelanggan.

## **5.2. Keterbatasan**

Keterbatasan dalam penelitian terkait penjualan kredit di CV Berdikari Jaya ini, yaitu Prosedur Operasional Standar (POS) yang dirancang hanya meliputi penjualan kredit. Pada umumnya POS dirancang untuk seluruh sistem yang ada dalam perusahaan. Penelitian ini hanya pada tahap merancang POS saja dan tidak diimplementasikan.

## **5.3. Saran**

Saran yang dapat diberikan terhadap perancangan Prosedur Operasional Standar (POS) atas siklus penjualan kredit, yaitu:

1. CV Berdikari Jaya dengan persentase penjualan kredit yang tinggi diharapkan memiliki Prosedur Operasional Standar (POS) terkait penjualan kredit, maka Prosedur Operasional Standar (POS) yang telah dirancang dapat digunakan agar kegiatan operasional perusahaan menjadi lebih efisien dan efektif.
2. Perusahaan perlu mengkaji ulang terhadap otorisasi pada batas kredit agar dapat meningkatkan pengendalian internal. Otorisasi diberikan kepada manajer keuangan yang lebih memiliki kewenangan.
3. Beberapa dokumen yang telah dilakukan pembaruan dan perbaikan dapat menunjang pelaksanaan siklus penjualan kredit sehingga dapat membantu meningkatkan pengendalian internal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A., Elder, R. J., dan Beasley, M. S. (2017). *Auditing and assurance services* (edisi ke-16). USA: Pearson Education.
- Arnina, P., dkk. (2016). *Langkah – Langkah Efektif Menyusun SOP (Standard Operating Procedure)*. Depok: Huta Publisher.
- Azmi, U., dan Riadi, S. (2021). Perancangan Standar Operasional Prosedur (SOP) Dan Dokumen Penjualan Kredit Pada PT Sinar Kobel Indonesia. *9th Applied Business and Engineering Conference*. 9(1), 1-12.
- Budihardjo, M. (2014). *Panduan Praktis Menyusun SOP*. Jakarta: Rai Asa Sukses.
- Evianti, D. (2019). Perancangan SOP Divisi Keuangan Dalam Menunjang Sistem Penerimaan dan Pengeluaran Kas PT. Smartelco Solusi Teknologi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*. 7(3), 361-368.
- Fatimah, E. N., dkk (2015). *Strategi Pintar Menyusun SOP (Standard Operating Procedure)*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Fitria, I., dan Yulihartika, R. D. (2021). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Nusantara Surya Sakti Bengkulu. *Jurnal AGRIBIS*, 14(1), 1711-1725.
- Kilis, S. K., Elim, I., dan Latjandu, L. D. (2021). Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Amarta Multidynamika Manado. *Jurnal EMBA*, 9(3), 16-22.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* (edisi ke-4). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi* (edisi ke-4). Jakarta: Salemba Empat.
- Nurbatin, D. (2018). Analisis Desain Standard Operational Procedure Piutang Hotel Dalam Perpektif Akuntansi Perhotelan (Studi Pada PT. Royal Orchid Garden Hotel & Condominium). *Seminar Nasional Sistem Informasi*, 2, 1303-1313.
- Rama, D. V., dan Jones, F. L. (2008). *Sistem Informasi Akuntansi* Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

Romney, M. B., dan Steinbart, P. J. (2019). *Sistem Informasi Akuntansi* [Terjemahan] (edisi ke-13). Jakarta: Salemba Empat.

Siregar, R. A., Parhusip, A. A., dan Sari, T. N. (2022). Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Penagihan Piutang pada PT. Mabar Mitra Bersama. *Accumulated Journal*, 4(1), 96-107.

Tambunan, R. M., (2011). *Pedoman Teknis Penyusunan Standard Operating Procedures (SOP)* (edisi ke-1). Jakarta: Maiestas Publishing.