BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil pelaksanaan kerja praktek mengenai "Tinjauan Atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Suryaputra Sarana", maka pada bagian akhir dari laporan kerja praktek ini, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Aplikasi *Order* Penjualan mengawali pemrosesan *order* pelanggan. *Order* pelanggan yang diterima oleh PT. Suryaputra Sarana ada yang berupa *order* barang dan ada juga yang berupa *order* jasa. *Order* pelanggan yang diterima oleh divisi bengkel (*service* dan pemeliharaan) berupa *order* jasa dan dinamakan *work order* sedangkan *order* pelanggan yang diterima oleh divisi *sparepart* berupa *order* barang dan dinamakan *order* penjualan. Sistem aplikasi *order* penjualan dimulai dari pelanggan melakukan *order* barang (*sparepart)* dan sistem aplikasi *work order* dimulai dari *order* jasa dari pelanggan.
2. Di dalam sistem aplikasi piutang harus ada pemisahan fungsi antara fungsi penerimaan kas, fungsi penagihan serta fungsi piutang. Sistem aplikasi piutang PT. Suryaputra Sarana telah ada pemisahan fungsi, dimana fungsi penerimaan kas dilakukan oleh divisi keuangan unit kasir, fungsi penagihan dilakukan oleh unit penagihan divisi bengkel maupun *sparepart* serta fungsi piutang dilakukan oleh divisi *accounting* dan

pajak. Sistem aplikasi piutang dimulai dari penyerahan faktur penjualan/ *invoice* yang harus ditagih atau yang harus dikontra bon ke unit penagihan. Bila ada pelunasan faktur penjualan/*invoice* maka unit penagihan harus menyetorkan pelunasan tersebut ke divisi keuangan. Setelah itu divisi keuangan membuat bukti kas masuk atau menerima bukti bank dan menyerahkannya ke divisi *accounting* dan pajak.

4.2. Saran

Saran yang dapat dijadikan masukan dari penulis kepada pihak PT. Suryaputra Sarana, yaitu:

1. Sebaiknya Sistem Aplikasi Piutang yang telah ada di PT. Suryaputra Sarana lebih disempurnakan lagi, khususnya *software* yang menunjang Sistem Aplikasi Piutang sehingga kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien, serta masalah piutang tertunggak dan piutang tak tertagih dapat diatasi.
2. Sebaiknya PT. Suryaputra Sarana memberikan pelatihan bagi staf penagihan piutang, tidak hanya bagi *salesman/sales counter* saja karena bagian penagihan termasuk bagian yang cukup penting dalam meningkatkan pendapatan perusahaan.