

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan evaluasi yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan mengenai sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT Humas Jaya. Sistem ini mencakup berbagai aspek yang integral dalam proses penjualan kredit dan memastikan keberhasilan operasional perusahaan.

Pertama-tama, terdapat beberapa fungsi utama yang terlibat dalam sistem penjualan di PT Humas Jaya. Fungsi-fungsi ini mencakup pengelolaan pesanan penjualan, proses penjualan itu sendiri, pengelolaan gudang, serta fungsi akuntansi. Setiap bagian dari fungsi-fungsi ini menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik, menunjukkan bahwa proses operasional perusahaan berjalan dengan lancar dan terorganisir.

Selanjutnya, sistem penjualan kredit di PT Humas Jaya menggunakan berbagai dokumen penting dalam operasionalnya. Dokumen-dokumen ini termasuk Perjanjian Jual Beli (PJB), Pelaksanaan Logistik (Laglog), Surat Perintah Penyerahan Barang (SPPB) atau Delivery Order (DO), GD1K, Berita Acara Serah Terima (BAST), Nota Debit, dan Faktur Penjualan. Setiap jenis penjualan memerlukan dokumen tertentu yang relevan, sehingga proses administrasi dan pelaporan dapat dilakukan dengan tepat dan sesuai kebutuhan.

Dalam hal pencatatan akuntansi, PT Humas Jaya mengandalkan penggunaan buku besar sebagai alat utama. Proses penjumlahan untuk setiap transaksi dilakukan dengan memasukkan data ke dalam Sistem Informasi Akuntansi yang beroperasi secara online dan terstruktur. Hal ini memastikan bahwa semua transaksi dicatat dengan akurat dan efisien, mendukung integritas dan keandalan laporan keuangan perusahaan.

Selain itu, jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit di PT Humas Jaya meliputi prosedur-prosedur penting seperti pemrosesan order penjualan, pengiriman barang, penagihan utang, pencatatan piutang, distribusi penjualan, dan pencatatan Harga Pokok Penjualan (HPP). Setiap prosedur ini berfungsi untuk memastikan bahwa sistem penjualan kredit beroperasi dengan efektif dan semua tahapan dalam proses penjualan dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

Terakhir, efektivitas sistem informasi akuntansi dalam mendukung kinerja karyawan PT Humas Jaya terlihat dari tanggapan responden yang menunjukkan bahwa 61% hingga 80% dari mereka merasa sistem ini efektif. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan dapat membantu karyawan dalam melaksanakan tugas mereka dengan lebih baik, mendukung operasi perusahaan secara keseluruhan.

## **B. Saran**

PT Humas Jaya telah menerapkan sistem akuntansi penjualan kredit yang cukup efektif dalam operasionalnya. Sistem ini memungkinkan pemantauan yang konsisten terhadap pencatatan transaksi oleh Pusat maupun Divre. Seluruh laporan terkait penjualan dan distribusi barang secara rutin diperiksa oleh Satuan Pengawas Internal (SPI), memastikan bahwa semua aktivitas tetap berada dalam pengawasan yang ketat. Meskipun demikian, untuk meningkatkan efisiensi biaya, disarankan agar perusahaan menyediakan sarana transportasi khusus untuk pengiriman barang. Selain itu, sebaiknya dibentuk unit pengiriman terpisah agar tugas pengiriman tidak melibatkan fungsi penjualan dan fungsi gudang, sehingga masing-masing departemen dapat fokus pada tanggung jawab utamanya.