

## BAB VI

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui evaluasi penerapan sistem akuntansi pada sistem penjualan kredit di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya. Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diperoleh pada bab sebelumnya, maka peneliti menarik simpulan sebagai berikut :

1. Sistem akuntansi penjualan kredit di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya belum sesuai dengan internal control . Hal ini dapat dilihat dari analisis internal control yang sesuai dengan siklus penjualan kredit yang berpedoman pada SAS 94.
2. Bagian – bagian yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan kredit kurang efektif karena tidak adanya status pemeriksaan kredit dalam memberikan otorisasi kredit kepada pelanggan dalam fungsi kredit.
3. Tugas dan tanggung jawab pada bagian penjualan kredit belum berjalan sesuai dengan fungsi yang seharusnya dimana masih terjadi kerangkapan tugas antara bagian akuntansi dan keuangan, bagian gudang dengan bagian pengiriman. Hal ini seharusnya tidak diperbolehkan karena tidak sesuai dengan peraturan internal control.

#### 6.2 Saran

Berdasarkan pembahasan serta kesimpulan yang telah dikemukakan tentang evaluasi penerapan sistem akuntansi pada sistem penjualan kredit di PT. SMG ( Sejahtera Motor Gemilang ) Urip Sumoharjo Surabaya, maka saran yang dapat dianjurkan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti Selanjutnya  
Peneliti selanjutnya hendaknya menambahkan periode penjualan kredit sehingga generalisasi yang dihasilkan lebih luas dan menambah variabel lain dalam penelitiannya yang kaitanya dengan penjualan secara tunai, penerimaan atau pengeluaran kas dan piutang yang terjadi selama penjualan kredit.

## 2. Bagi Manajemen Perusahaan

Manajemen perusahaan diharapkan dapat mencari jalan lain untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam sistem akuntansi perusahaan khususnya penjualan kredit yang dilakukan, karena dengan semakin banyaknya penjualan yang dilakukan secara kredit dapat menambah piutang perusahaan. Hal ini dapat dioptimalkan dengan meningkatkan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.