

BAB IV

SIMPULAN

Berdasarkan aktivitas bisnis dan penerapan pengendalian internal pada penjualan kredit di Bagelen Property yang telah diuraikan pada BAB III, kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut.

1. Proses penjualan kredit pada PT Bagelen Property secara umum sesuai dengan teori siklus penjualan. Ada perbedaan susunan langkah yang berjalan pada perusahaan ini. Perbedaan tersebut ada didasarkan pada penyesuaian bidang yang bergerak di perusahaan ini, yaitu mengenai penjualan perumahan. Ketersediaan unit menjadi landasan atas pembelian rumah oleh konsumen. Dengan adanya *booking fee* oleh konsumen menandakan bahwa penjualan terjadi. Persetujuan bank atas KPR yang diajukan konsumen menjadi dasar atas diterima atau ditolaknya penjualan kredit atas pesanan unit rumah yang diminati konsumen.
2. PT Bagelen Property telah berupaya menetapkan pengendalian pada sistem akuntansi penjualannya. Organisasi telah memisahkan tanggung jawab dan wewenang guna meminimalkan tidak validnya atau tidak lengkapnya data. Untuk menstabilkan *stock opname* atas material bangunan dan ketidaktertagihan piutang, organisasi telah berupaya membuat sistem otorisasi

dan prosedur pencatatan. Sistem ini belum berjalan dengan efisien dan masih diperlukan perbaikan lebih lanjut. Unit organisasi menerapkan praktik usaha yang sehat dengan adanya *internal check* untuk setiap transaksi yang ada serta pemberian garansi pasca pembangunan sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen dan menurunkan kehilangan pelanggan. Bagelen Property mengedepankan karyawan yang profesional, jujur, dan dapat dipercaya sehingga mampu menjalankan tanggung jawab tugas dan fungsinya dengan baik dan sesuai dengan kompetensi yang dimilikinya.

Bagelen Property masih menggunakan sistem manual untuk pencatatan penjualan sehingga terdapat data yang tidak dapat diakses secara *real time*. Berdasarkan analisis dan penarikan kesimpulan ini, saran yang diberikan untuk Bagelen Property adalah adanya formulir atas pesanan unit rumah yang ditanda tangani oleh pihak yang berwenang serta dicatat secara *real time*, Hal ini dimaksudkan agar pihak pemasaran dapat melihat kesediaan unit kapan saja sewaktu-waktu konsumen menghubunginya. Selain itu, formulir untuk data penjualan dan pembayaran yang telah dikirimkan konsumen ke bank masih dilakukan secara daring dan mudah untuk akses edit data, sehingga masih diperlukannya dokumen dalam bentuk cetak. Hal ini akan memudahkan pihak yang berwenang untuk analisis piutang dan mengambil keputusan yang tepat.