

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Ringkasan Fokus Kajian Tugas Akhir**

Berdasarkan dengan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa perusahaan PT Penerbit Erlangga dalam melakukan transaksi penjualan menggunakan 3 sistem penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi. Fokus kajian yang disampaikan penulis dalam penyusunan tugas akhir ini hanya berfokus kepada sistem penjualan konsinyasi perusahaan. Bagian-bagian yang terkait, dokumen yang digunakan dalam transaksi, dan prosedur penjualan konsinyasi hampir sama dengan sistem penjualan kredit perusahaan, hanya ada beberapa dokumen tambahan yang diperlukan khusus untuk penjualan konsinyasi seperti faktur penjualan konsinyasi dan surat pertanggungjawaban konsinyasi. Pelaksanaan prosedur penjualan konsinyasi telah dilaksanakan oleh bagian yang terkait sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Bagian yang terkait dalam prosedur penjualan konsinyasi adalah salesman, administrasi pemasaran (sales admin), analisis kredit, Entry Data Processing (EDP), bagian gudang, bagian keuangan, dan bagian akuntansi. Sedangkan dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan konsinyasi antara lain surat pesanan, delivery order, summary delivery order, rekap barang, faktur penjualan konsinyasi, surat jalan, surat peratanggungjawaban konsinyasi, faktur penjualan, daftar faktur kembali. Alur prosedur penjualan konsinyasi terdiri dari:

- a. Pembuatan dokumen surat pesanan oleh salesman.
- b. Penganalisan surat pesanan oleh analisis kredit.
- c. Penginputan surat pesanan ke dalam sistem oleh sales admin.
- d. Pembuatan Delivery Order (DO) berdasarkan surat pesanan oleh bagian Entry Data Processing (EDP).
- e. Pembuatan Summary Delivery Order (SDO) dan rekap barang oleh admin gudang.

- f. Pembuatan faktur penjualan konsinyasi (consignment order) oleh bagian keuangan berdasarkan DO, SDO, dan rekap barang.
- g. Pembuatan surat jalan berdasarkan faktur penjualan konsinyasi oleh admin ekspedisi.
- h. Pembuatan surat PTJ konsinyasi oleh salesman.
- i. Penginputan PTJ konsinyasi oleh Sales admin.
- j. Pembuatan faktur penjualan berdasarkan PTJ konsinyasi.

#### **B. Ringkasan Pengalaman Pembelajaran**

Penulis memperoleh pembelajaran mengenai praktik akuntansi pada perusahaan PT Penerbit Erlangga, memperoleh pengetahuan bagaimana melakukan observasi, wawancara dengan para pegawai, bagaimana berkomunikasi di lingkungan kerja, serta sistem dan tata cara penyusunan tugas akhir.

Penulis memperoleh pengalaman pembelajaran bagaimana sistem penjualan konsinyasi pada sebuah perusahaan. Seperti bagian apa saja yang terlibat dalam prosedur penjualan konsinyasi, dokumen apa saja yang diperlukan, serta alur mulai dari pembuatan surat pesanan sampai dengan barang pesanan tersebut siap untuk dikirimkan kepada pihak komisioner. Penulis juga mengetahui alasan, manfaat, dan keuntungan jika perusahaan melakukan penjualan konsinyasi.