

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah penulis menguraikan bagaimana pencatatan dan pelaporan pendapatan pada PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang berdasarkan kegiatan magang yang telah dilaksanakan pada perusahaan tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berada dibawah naungan Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia dan bergerak dalam bidang perikanan. Sumber utama pendapatan PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang berasal dari penjualan es balok dan *dropshipping* ikan beku.
2. Pengukuran pendapatan yang dilakukan oleh PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang diukur sesuai dengan PSAK Nomor 23, yaitu pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima oleh perusahaan. Harga jual produk yang ditetapkan berdasarkan keputusan *Branch Manager*. Pencatatan pendapatan usaha pada PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang dilakukan oleh Bagian Keuangan dan Akuntansi dengan menggunakan sistem informasi *online*, yaitu *software* Akuntansi *Accurate*. Pengakuan pendapatan pada PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang pada dasarnya menggunakan metode akrual



basis, dimana pendapatan dapat diakui setelah perusahaan memberikan produk kepada pelanggan. Pelaporan pendapatan dilakukan pada setiap bulannya dengan cara mengirimkan *hardcopy* Laporan Keuangan kantor cabang kepada Bagian Pusat.

## 5.2 Saran

Setelah melaksanakan kegiatan magang pada PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Padang, Penulis memiliki beberapa masukan yang ditujukan untuk perusahaan. Diantaranya sebagai berikut:

1. Kedepannya Bagian Keuangan dan Akuntansi agar dapat lebih teliti lagi dalam melakukan pencatatan pendapatan dan melakukan pengecekan secara ulang terhadap bukti-bukti transaksi dan catatan pendapatan setelah *entry* data. Bagian Keuangan dan Akuntansi juga diharapkan paham dengan seluk beluk pencatatan dengan menggunakan *software* Akuntansi *Accurate* sehingga dapat mempercepat dan meningkatkan kinerja. Oleh karena itu, dapat diadakan pelatihan mengenai Akuntansi secara berkala.
2. Bagian *Marketing* diharapkan bisa lebih giat lagi menarik pelanggan dan memperluas jaringan hingga bisa memenuhi kebutuhan pasar dengan cakupan wilayah yang lebih luas lagi.
3. *Branch Manager* dan *Marketing Assistant Manager* diharapkan dapat mengajak para nelayan untuk menyalurkan ikan hasil tangkapan mereka pada perusahaan sehingga perusahaan dapat menjembatani kembali penjualan ikan antara nelayan



kepada pedagang ataupun konsumen. Saat ini perusahaan tidak menyediakan stok ikan dikarenakan nelayan langsung turun ke pasar dan berhubungan langsung dengan pedagang maupun konsumen.

4. Meningkatkan kerja sama dan kekompakkan antar *internal stakeholders* dan meningkatkan loyalitas terhadap pekerjaan guna keberhasilan perusahaan.

