

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab V ini penulis akan berikan beberapa kesimpulan dan saran-saran atas pembahasan terhadap bab-bab terdahulu. Adapun kesimpulan dan saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

5.1. Kesimpulan

Dari uraian pada bab-bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut yaitu:

1. Prosedur penjualan dan piutang yang dilakukan oleh PT Adiwarna Niaga Motor belum baik dimana masih terlihat belum adanya pemisahan fungsi tanggung jawab antara bagian penjualan dan bagian penerimaan sehingga terjadi perangkapan tugas. Adanya perangkapan tugas oleh kasir yang juga bertugas melayani penjualan menunjukkan adanya kelemahan pengendalian intern penjualan dan penerimaan uang perusahaan ini, karena dengan adanya perangkapan tugas tersebut akan memberikan peluang pada kasir untuk melakukan penyelewengan.
2. Prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Adiwarna Niaga Motor masih belum baik karena dalam kegiatan persetujuan kredit masih mengikuti apa yang telah disetujui oleh kepala sales sehingga menyebabkan kredit macet dan menumpuknya piutang yang tidak tertagih. Kesalahan ini disebabkan terlalu banyaknya campur tangan dan luasnya wewenang kepala sales sehingga bagian persetujuan kredit tidak dapat menjalankan tugasnya dengan

baik karena bagian penjualan lebih mengutamakan tercapainya target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.

3. Dalam kegiatan pemasaran dan penjualan motor tidak dilengkapi dengan laporan oleh sales sehingga laporan penjualan yang spesifik baik itu bulanan atau harian tidak ada sehingga manajer sulit untuk mengetahui laporan penjualan dengan segera hal ini berdampak menurunnya penjualan.

5.2. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan beserta evaluasi yang telah diuraikan maka penulis mencoba mengajukan saran-saran yang kiranya dapat memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh PT Adiwarna Niaga Motor yaitu:

1. Di dalam usaha untuk menciptakan suatu sistem akuntansi yang didukung dengan pengendalian intern yang baik sebaiknya diadakan pemisahan fungsi, wewenang dan tanggung jawab terhadap suatu sistem yang saling menunjang, mudah dalam pengawasan serta dapat memenuhi praktek-praktek yang sehat yang harus dijalankan sesuai dengan kebijakan perusahaan yang ada sehingga bagian penjualan dan bagian analis kredit mengetahui dengan jelas wewenang dan tanggung jawab masing-masing. Walaupun nantinya berdampak terhadap penjualan tetapi perusahaan dapat mengontrol bagian mana yang sebenarnya tidak menjalankan fungsinya dengan baik dan nantinya tidak terjadi saling melempar kesalahan bila terjadi suatu permasalahan dalam hal kredit macet.
2. Sebaiknya dibuat suatu laporan harian baik itu laporan tagihan angsuran konsumen atau laporan penjualan motor sehingga bila jumlah tagihan

konsumen sudah banyak dapat dikontrol secara manual dan laporan penjualan motor bulanan dapat diketahui dengan cepat sehingga bila sewaktu-waktu direktur datang berkunjung dan ingin melihat laporan penjualan yang ada di showroom dapat segera diperlihatkan.

3. Sebaiknya bagian penjualan, piutang dan bagian penerimaan tidak dijadikan satu karena dapat menyebabkan terjadinya penyimpangan oleh bagian kasir kalau memang harus merangkap hal ini dapat dilakukan jika penjualan sedikit apabila sudah banyak maka harus dipisahkan apabila penjualan sudah tidak dapat dilayani lagi oleh bagian penjualan karena sulit untuk merangkap jika jika harus menjual dan sekaligus menerima uang dari penjualan tersebut
4. Demikian pula dengan formulir penjualan yang digunakan sebaiknya transaksi yang terjadi atau nota menggunakan nomor berurut hal ini sebagai salah satu cara untuk mengawasi semua transaksi keuangan yang ada dan setiap nomor yang terlewatkan atau tidak dipakai dapat dijadikan bukti dalam ketidakpakaiannya agar tidak terjadi penyimpangan dan penyelewengan.