

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data yang diperoleh dan penilaian yang dilakukan oleh penulis yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu, maka berikut ini penulis akan mencoba untuk memberikan kesimpulan secara singkat kemudian dilanjutkan dengan mencoba memberikan saran yang mungkin berguna bagi perusahaan untuk mengatasi masalah – masalah yang ada , sehingga perusahaan bisa lebih maju dalam mengembangkan usahanya dimasa yang akan mendatang .

A. Kesimpulan

1. Penetapan anggaran penjualan yang dilakukan PT. Fajar Cipta Sarana dengan cara top down dan hanya berupa perhitungan spekulatif saja, tanpa melihat keadaan permintaan dan posisi perusahaan dalam persaingan di pasar.
2. Anggaran penjualan tidak dapat dipenuhi sesuai dengan target dan penyimpangan yang terjadi cukup besar setiap tahunnya tanpa adanya penyesuaian terhadap anggaran penjualan yang ada, sehingga walaupun sudah bekerja keras namun target penjualan tidak dapat dipenuhi. Akibat kurangnya koordinasi dan komunikasi dalam menetapkan anggaran, mengakibatkan anggaran penjualan tersebut tidak realitis.
3. Prosedur piutang yang kurang baik di mana tidak dilakukan analisa umur piutang guna meneliti dan menilai kebijaksanaan bagian penjualan, sehingga timbul berbagai piutang yang tak tertagih dan dapat

mengakibatkan sulitnya mengidentifikasi pertanggungjawaban terhadap penyebab kerugian serta pembuktian secara jelas. Hal ini penting dalam mengontrol dan menjaga agar setiap penjualan kredit dapat tertagih semua.

4. Penagihan piutang pada PT. Fajar Cipta Sarana dilakukan oleh collector berdasarkan kwitansi yang diserahkan oleh bagian kasir. Pada setiap sore hasil penagihan tersebut diserahkan ke kasir, dan baru disetor pada hari berikutnya.
5. Dalam penerimaan uang dari penjualan tunai yang diterima oleh kasir tidak langsung dicatat, hal ini akan memberi peluang bagi bagian kasir untuk menggelapkan dan menyelewengkan uang tersebut bersama salesman yang bersangkutan atau bagian kasir itu melakukannya sendiri.

B. Saran -saran

1. Perusahaan dalam hal penyusunan anggaran penjualan sebaiknya bersifat demokrasi atau campuran antara top down dan bottom up, karena mewakili semua aspirasi dari seluruh karyawan yang bekerja, terutama salesman yang mengetahui keadaan permintaan, dan memperhatikan manajemen perusahaan pesaing, sehingga jika perlu maka anggaran tersebut dapat berubah.
2. Sebaiknya persetujuan penjualan kredit harus diotorisasi oleh bagian penjualan dengan disertai pembuktian atas pengesahan, jadi bukan diotorisasi secara lisan. Prosedur otorisasi ini dapat dilakukan dengan cara

yaitu bagian penjualan terlebih dahulu membuat surat pemberian kredit dan diajukan kepada manajer. Bila surat persetujuan pemberian kredit tersebut mendapat persetujuan maka manajer harus memberikan paraf atau tanda tangan sebagai bukti disetujuinya penjualan kredit. Setelah itu bagian penjualan baru boleh membuat faktur penjualan kredit. Cara ini dimaksudkan agar semua penjualan kredit telah mendapat persetujuan secara tertulis oleh bagian penjualan, sehingga manajer dapat mempertanggungjawabkan laporan hasil kerjanya kepada pimpinan perusahaan, mengingat manajer penjualan mempunyai wewenang terbatas dalam hal pemberian kredit.

3. Hasil dari penangihan piutang yang diserahkan oleh collector kepada kasir sebaiknya langsung dicatat dan dilaporkan ke bagian administrasi piutang.
4. Hasil dari penjualan tunai yang diserahkan ke bagian kasir sebaiknya langsung dicatat oleh bagian kasir dan dilaporkan ke manajer keuangan, agar tidak terjadi penyelewengan.
5. Bila perlu formulir bukti penerimaan uang yang ada pada perusahaan sebaiknya menggunakan nomor urut yang tercetak secara permanen, sehingga dapat mengatasi penyelewengan yang mungkin terjadi terhadap formulir tersebut untuk keamanan harta milik perusahaan, juga untuk memudahkan dalam melakukan pengawasan atau pengecekan kembali.
6. Sebaiknya anggaran penerimaan kas juga disusun secara terinci, sehingga dapat mencerminkan tujuannya, yaitu sebagai alat pengendalian dan merupakan umpan balik dalam menyusun anggaran berikutnya.