

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari evaluasi antara teori dan data yang ada, dapatlah diambil kesimpulan terhadap permasalahan yang ada sebagai pembahasan terakhir dari penyusunan skripsi ini. Kesimpulan yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi dan pembagian tugas masing-masing bagian ada dalam perusahaan. Secara garis besar telah memperlihatkan adanya kegiatan yang dilakukan. Adanya pemisahan tanggung jawab dan tugas antara bagian salesman, bagian kredit, bagian gudang, dan bagian lain-lainnya. Dengan adanya pembagian tugas dan tanggung jawab tersebut maka dalam memberikan transaksi yang dilakukan dapat berjalan dengan baik.
2. Pada proses terjadinya pemberian persetujuan kredit telah dijalankan dengan baik oleh analisis kredit, hanya masih terdapat perangkat tugas sebagai kolektor piutang yang tertunggak.
3. Ditahap prosedur penagihan yang diterapkan sudah cukup baik dimana hal ini dapat dilihat pada pendistribusian penagihan kepada masing-masing kolektor rutin, sedannng maupun berat.
4. Wewenang dan tanggung jawab dari sales manager cukup baik, tetapi demi kepuasan pelayanan pelanggan, ia terlalu berani memberikan otorisasi lisan hanya berdasarkan kepercayaan tanpa mewaspadaai lagi apakah keadaan pelanggan masih seperti dulu.

5. Penyimpanan dokumen atau bukti-bukti yang telah dipakai maupun belum dipakai dibuat rangkap dan nomornya tercetak sesuai dengan kebutuhannya sudah baik. Hal ini memang dimaksudkan untuk menciptakan pengendalian intern antara bagian yang terlibat dalam prosedur penjualan, hanya karena disimpan secara sebaronoh atau sembarang tempat dan karena kelalaian tersebut maka membuat berkas atau dokumen dapat disalahgunakan.

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan bab-bab tersebut di atas, maka dapatlah diberikan saran-saran yang mudah-mudahan dapat menjadi bahan masukan yang berguna untuk mengatasi persoalan yang ada didalam perusahaan. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Agar dapat terciptanya efisiensi dan keselarasan kerja, perlu ditegaskan kembali kepada sales manager agar tanggung jawab otorisasi yang ia berikan harus tertulis walaupun kepada pelanggan.
2. Diadakannya pemisahan tugas dan tanggung-jawab antara bagian analisis kredit dan kolektor piutang yang tertunggak dengan tujuan agar dalam pelaksanaan tugas tidak menimbulkan hal-hal yang dapat melemahkan pengendalian intern terhadap penjualan secara kredit, dan persetujuan pemberian kredit yang dilakukan dengan diotorisasikannya secara tertulis oleh bagian analisis kredit ini sebaiknya dilakukan oleh sales manager, sedangkan analisis kredit hanya menyurvei saja dan bertanggung-jawab langsung kepada sales manager dalam hasil surveinya.

3. Sehubungan dengan formulir-formulir dalam kegiatan penjualan, sebaiknya diadakan penerbitan dalam penggunaan formulir agar tidak ada kesempatan untuk pihak-pihak tertentu untuk menyalahgunakannya dan formulir-formulir tersebut harus diberi nomor (prenumbered), caranya memberikan nomor secara berurutan terhadap formulir yang telah dicetak sebelum formulir tersebut digunakan, juga dapat menciptakan suatu pengendalian terhadap pengeluaran formulir atau dapat mencegah timbulnya penyalahgunaan formulir.
4. Sebaiknya perusahaan mengirimkan surat tagihan pemberitahuan kepada pembeli setiap bulan secara berkala dan transparan sehingga saldo perusahaan cocok. Hal ini juga menciptakan uji silang antara pembeli dan perusahaan sehingga pembeli mengetahui jumlah cicilan yang memang seharusnya ia bayar. Selain itu pembeli perlu diberikan bukti syah sewaktu membayarnya lewat penagih. Berserta dicantumkannya dalam berkas tagihan mengenai berapa biaya administrasi yang dikenakan kepada pembeli.
5. Mengingat fungsi internal audit ini merupakan alat bantu manajemen sebaiknya perusahaan dapat mempertimbangkan kembali adanya internal auditor yang tetap untuk menjamin adanya sistem pengendalian dan internal auditor ini juga merupakan bagian yang independen, memegang peranan yang sangat penting dalam menilai apakah sistem pengendalian untuk mengamankan pendapatan telah dilaksanakan sesuai dengan rencana. Agar tidak memberikan gambaran yang menyesatkan bagi pihak-pihak yang

berkepentingan, maka seharusnya manajemen mencantumkan internal auditor ini didalam struktur organisasi perusahaan.

6. Karena banyaknya karyawan penyelewengan dalam penagihan piutang perlu dilakukan prosedur ketat dalam menyeleksi personel (test, kejujuran, watak, tingkah laku, kepribadian) yang bisa dilakukan oleh personalia ataupun melalui ahli psikologi.