

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data dan evaluasi pada bab-bab terdahulu, maka pada bab penutup ini penulis mencoba memberikan beberapa kesimpulan dan saran yang diharapkan berguna sebagai bahan pertimbangan bagi PD. Gani Abadi dalam melaksanakan sistem akuntansi, sehingga dapat terciptanya suatu sistem akuntansi yang mengandung pengendalian intern memadai.

Dari kesimpulan yang diambil tersebut, juga diberikan saran-saran untuk perbaikan yang mungkin berguna bagi kepentingan perusahaan itu sendiri, maupun pihak luar yang ada hubungannya dengan perusahaan yang dimaksud.

Untuk itu secara berurutan disajikan kesimpulan dan saran-saran perbaikan sebagai berikut :

5.1. Kesimpulan

Adapun beberapa kesimpulan yang dapat dikemukakan disini adalah sebagai berikut :

1. Penjualan yang dapat dilakukan di dua tempat yaitu antor dan gudang, memang dapat memudahkan pembeli untuk memesan atau langsung membeli barang. Tetapi hak ini dapat merugikan perusahaan karena penjualan tidak dapat diawasi sepenuhnya, dimana dokumen yang digunakan terpisah jumlahnya banyak. Hal ini dapat memberikan peluang kepada bagian gudang untuk melakukan penggelapan penjualan.

2. Belum adanya pemisahan fungsi, dimana salesmen bertugas sebagai pengorder barang dan sekaligus bertugas sebagai collector. Hal ini memungkinkan salesmen kurang berkonsentrasi penuh dalam pekerjaannya sehingga target yang diharapkan tidak tercapai dengan maksimal.
3. Dan seringkali penerimaan hasil tagihan tidak langsung disetorkan oleh salesmen pada hari penagihan itu juga ke kasir. Hal ini memungkinkan akan terjadinya penyelewengan, yaitu dengan cara menggunakan setoran hasil tagihan untuk kepentingan pribadinya.
4. Perusahaan tidak membuat surat pernyataan piutang kepada langganan sehingga catatan piutang perusahaan tidak teruji ketelitiannya dan kebenarannya.

5.2. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis mencoba memberikan saran-saran perbaikan yang mungkin dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam memperhatikan kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam sistem penjualan dan penerimaan uang pada perusahaan ini.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan memfokuskan semua kegiatan penjualan hanya di kantor saja, dan bagian gudang hanya menyiapkan dan menerima

barang. Agar dapat mencegah terjadinya penggelapan penjualan terhadap barang perusahaan serta mengamankan keuangan perusahaan. Setiap konsumen/langganan diberikan nomor telepon atau alamat kantor, Jadi konsumen/langganan tidak perlu memesan di gudang dan jika memungkinkan, perusahaan bisa membuka kantor cabang di sana.

2. Perusahaan perlu mengadakan pemisahan fungsi antara yang menerima order barang (salesmen) dengan yang melakukan penagihan (collector) . Agar masing-masing fungsi dapat berkonsentrasi penuh pada pekerjaannya sehingga target penjualan/penerimaan kas dapat tercapai dengan hasil yang maksimal. Selain itu perangkapan tugas yang dilakukan oleh satu orang akan mengakibatkan terjadinya penyelewengan yang tidak diinginkan dan dapat di katakan bahwa pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan perusahaan ada kelemahannya.

Perusahaan perlu mengadakan pemisahan fungsi antara yang menerima order barang (salesmen) dengan yang melakukan penagihan (collector).

3. Dan sebaiknya pimpinan perusahaan menetapkan peraturan lebih tegas kepada penagih agar uang hasil tagihan yang diterima langsung disetorkan ke kasir. Dengan cara ini dapat mencegah kemungkinan adanya penyelewengan terhadap uang hasil tagihan tersebut.

4. Sebaiknya perusahaan membuat surat pernyataan piutang kepada

pelanggan, karena melalui surat pernyataan piutang ini data yang dicatat dalam kartu piutang dapat dicek ketelitiannya oleh debitur yang bersangkutan, sehingga pengiriman secara periodik pernyataan piutang ini akan menjamun ketelitian data akuntansi yang dicatat oleh perusahaan.