

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah penulis menguraikan mengenai perencanaan dan pengendalian atas penjualan pada PT. Arta Nusa, maka pada bab ini akan disajikan kesimpulan dan saran. Bab ini merupakan bab terakhir dari rangkaian penulisan skripsi ini. Pada bab ini penulis akan mencoba menarik kesimpulan dari hasil pembahasan yang telah dijelaskan dan diuraikan pada bab IV. Sehubungan dengan itu juga akan dikemukakan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada manajer atau pimpinan perusahaan dalam mengelola kegiatan operasi perusahaannya di masa yang akan datang.

5.1 Kesimpulan

PT. Arta Nusa adalah sebuah perusahaan industri yang bergerak dalam bidang produksi kecap, plastik dan biscuit. Penjualan adalah merupakan aktivitas perusahaan yang sangat penting, maka perencanaan dan pengendalian atas penjualan harus diperhatikan dengan seksama. Setelah melakukan pengumpulan data dan penganalisaan pada perusahaan serta membandingkannya dengan teori-teori yang ada, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Arta Nusa dilihat dari unsur struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas telah menunjukkan suatu struktur organisasi yang baik, karena telah ada pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas antar bagian dalam perusahaan. Hal ini

dapat dilihat dari pemisahan masing – masing fungsi, sehingga tidak ada perangkapan fungsi yang seharusnya memang tidak terjadi.

2. Dalam melakukan kegiatan operasi penjualan, perusahaan telah menetapkan suatu target penjualan yang harus dicapai perusahaan hanya dalam bentuk peningkatan persentase atas quantity dan harga barang yang harus dijual. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum dapat membuat perencanaan penjualan secara lebih terperinci berdasarkan angka-angka atau perhitungan dalam bentuk anggaran penjualan yang akan memperjelas dan mempertegas berapa target yang ingin dicapai perusahaan dalam bentuk angka, dimana nantinya akan mempermudah perusahaan untuk melakukan kiat-kiat yang harus dilakukan.
3. Perusahaan ini sering kali tidak dapat memenuhi permintaan penjualan dikarenakan stok barang yang akan dijual habis . Hal ini dikarenakan tidak adanya suatu perencanaan yang baik atas persediaan barang yang akan dijual.
4. Perusahaan telah melakukan suatu prosedur pembukuan yang baik atas transaksi yang terjadi , hanya saja perusahaan kurang memperhatikan atas penjualan yang dikembalikan oleh pembeli (retur penjualan), sehingga tidak dilakukan suatu pencatatan yang baik, dimana hal ini dapat memungkinkan timbulnya penyelewengan yang tidak diinginkan perusahaan

5.2. Saran-saran

Aktivitas penjualan merupakan salah satu kegiatan utama perusahaan yang dapat mempengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan. Agar prosedur dan perencanaan penjualan dapat dilaksanakan dengan efisien dan efektif, dan untuk memperkecil tingkat penyalahgunaan prosedur, maka penulis akan mencoba untuk memberikan saran dan perbaikan dalam aktivitas perusahaan. Agar dapat memberikan manfaat bagi PT. Arta Nusa dalam usaha mencapai tujuan perusahaan yaitu laba yang maksimal dan peningkatan hasil kerja yang lebih baik serta terciptanya struktur pengendalian yang baik dalam perusahaan, maka penulis mencoba untuk memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Perusahaan harus membuat suatu anggaran penjualan yang memuat angka-angka dan data-data secara terperinci dan jelas sehingga akan diketahui berapa target yang ingin dicapai perusahaan. Dengan anggaran yang telah dibuat secara terperinci dan jelas akan dapat memudahkan perusahaan melakukan perbandingan dengan realisasi yang terjadi, sehingga perusahaan dapat mengetahui apakah rencana yang telah dibuat dapat dicapai perusahaan atau tidak.
2. Guna memenuhi permintaan penjualan, perusahaan seharusnya melakukan persiapan atas barang yang sudah mulai habis, Perusahaan sebaiknya melakukan penyetokan yang baik, jangan sampai barang yang beredar di pasar terhenti dikarenakan kekurangan produksi.

3. Untuk memperkecil kemungkinan terjadinya penyelewengan maka sebaiknya dilakukan suatu pencatatan yang baik atas barang yang dikembalikan oleh pembeli (retur penjualan). Perusahaan sebaiknya membuat suatu bukti tanda penerimaan barang yang dikembalikan pelanggan ke bagian gudang yang dilaporkan ke bagian administrasi penjualan untuk dibuatkan suatu faktur atas retur penjualan yang nantinya akan mengurangi total penjualan . Tanda terima yang diserahkan ke bagian gudang merupakan suatu bukti adanya penambahan atas stok barang ,yaitu barang yang dikembalikan oleh pelanggan.