BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir ini merupakan kesimpulan dari hasil pembahasan bab IV yang dituangkan dalam bentuk kesimpulan, selanjutnya berdasarkan kesimpulan tersebut disampaikan saran-saran kepada pihak manajemen sebagai masukan bagi perbaikan prosedur pada PT. Arta Boga Cemerlang Palembang terhadap prosedur penjualan dan penerimaan kas.

A. Kesimpulan

a. Pada penjualan kredit banyak terdapat faktur penjualan yang sudah jatuh tempo namun belum ditagih akibat dari diterapkannya insentif penjualan. Akibatnya Salesman lebih mengutamakan kegiatan penjualan daripada kegiatan penagihan.

b. Pengisian faktur penjualan terutama penjualan kredit sering tidak sesuai dengan prosedur. Pengisian faktur penjualan seharusnya berisikan nama toko, alamat, nomor langganan, tanda tangan, dan lain-lain. Kenyataannya sering terjadi faktur penjualan kredit tersebut tidak mencantumkan nomor pelanggan dan nama toko yang tidak sesuai dengan database bagian administrasi.

c. Biaya kanvas tidak disertai dengan bon bukti pendukung dan keterangannya. Bon bukti sering tidak dilampiri dengan bukti pemakaian Bahan Bakar Minyak beserta data pemakaian km terakhir. Selain itu nilai biaya parkir yang diisi di dalam biaya kanvas sering tidak sama dengan nilai yang terkumpul dari sejumlah karcis parkir.

d. Bagian Administrasi Setoran melakukan perangkapan fungsi sebagai bagian Piutang. Administrasi Setoran selain menerima, memeriksa, mencatat dan menghitung kembali uang tunai/giro yang disetorkan oleh Salesman juga melaksanakan penyetoran uang ke Bank keesokkan harinya. Bagian ini juga melakukan pencocokkan antara bukti setoran bank dengan Daftar Penerimaan Pembayaran dari bagian Administrasi. Selain itu melakukan pencatatan jumlah uang yang disetorkan ke Bank ke dalam buku penerimaan kas/giro sesuai dengan tanggal jatuh tempo.

e. Penyetoran uang hasil penjualan dan tagihan oleh Salesman sering kurang setor. Kurang setor ini tidak boleh ditunda harus diselesaikan pada hari kerja berikutnya.

B. Saran

Setelah melakukan analisa terhadap permasalahan yang ada pada PT. Arta Boga Cemerlang Palembang dan menarik kesimpulan, maka penulis mencoba memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat untuk mengatasi permasalahan yang ada. Adapun saran-saran tersebut adalah.

a. Pemberian insentif tagihan kepada Salesman. Yaitu misal sekian persen dari piutang yang jatuh tempo bulan ini. Dengan catatan insentif dapat mereka terima apabila seluruh piutang tertagih. Dengan adanya insentif tagihan, diharapkan dapat memacu semangat Salesman dalam menagih. Semakin besar jumlah piutang yang jatuh tempo dan berhasil mereka tagih, semakin besar jumlah insertif yang mereka terima. Agar jumlah piutang besar maka mereka berusaha meningkatkan omset. Jadi omset meningkat, tagihan juga tercapai.

b. Sales Manajer harus lebih menekankan kepada Salesman betapa pentingnya pengisian faktur penjualan secara lengkap. Sales Manajer harus dapat memberikan teguran kepada Salesman yang tidak mentaati tata cara penulisan faktur. Jika Salesman tersebut masih mengulangi hal yang sama, Sales Manajer harus memberikan sanksi kepada Salesman.

c. Sales Manajer harus sering turun kelapangan untuk memeriksa apakah Salesman tersebut sudah berjalan sesuai dengan route yang telah ditentukan. Jika Salesman telah berjalan sesuai dengan route yang ditentukan maka Sales Manajer dapat menghitung jumlah pemakaian bahan bakar dalam satu hari. Selain itu Sales Manajer juga harus melihat secara langsung daerah yang sering dikenakan pungli.

d. Seharusnya bagian Administrasi dipegang oleh satu orang, begitu juga dengan bagian Piutang. Dengan adanya dua orang yang terlibat maka antara uang tunai/giro yang akan disetorkan ke bank dengan slip setoran yang telah

diisi dapat diperiksa kembali agar tidak terjadinya *human error*. Dengan adanya pemeriksaan ulang oleh dua orang yang berbeda akan menciptakan pengendalian piutang.