

## B A B IV

## KESIMPULAN DAN GARAN

1. Kesimpulan

Dari uraian Bab II dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

a. Penjualan adalah aktivitas dan sumber penghasilannya perusahaan.

Hasil penjualanlah yang dipakai untuk membiayai aktivitas-aktivitas lainnya.

b. Oleh karena itu diperlukan suatu sistim dan prosedur penjualan yang baik untuk mengatur dan mengawasi aktivitas penjualan.

Dan sistim dan prosedur memegang peranan penting dalam meningkatkan informasi dan sebagai alat kontrol bagi management.

c. Sistim dan prosedur penjualan harus disertai dengan tindakan-tindakan kontrol intern agar dapat menjamin bahwa bahan-bahan informasi yang diberikan mengandung kebenaran, lengkap dan tepat pada waktunya.

Tanpa disertai tindakan kontrol intern maka sistim dan prosedur tersebut tidak akan ada artinya.

- d. Sistem kontrol intern yang baik harus mempunyai ciri-ciri atau unsur-unsur yang sama bobotnya, kelemahan salah satu unsur akan menghambat kesuksesannya sistem kontrol intern.
- e. Tugas administrasi penjualan dan piutang berhubungan erat dengan penjualan barang-barang. Yang berarti terletak pada pencatatan mengenai penjualan serta akibat finansialnya.
- f. Sistem dan prosedur penjualan dan piutang akan meliputi :
  - Prosedur penjualan dan pembuatan faktur.
  - Prosedur piutang dan penagihannya.
  - Laporan-laporan yang diperlukan bagi pimpinan.

## 2. Saran

Dari uraian Bab III dapat ditarik kesimpulan dan saran-saran sebagai berikut :

- a. Penyelenggaraan sistem dan prosedur penjualan pada perusahaan distributor ini secara keseluruhan dapat dinilai baik. Pemisahan fungsi di dalam aktivitas penjualan juga telah diadakan. Formulir-formulir untuk kepentingan aktivitas penjualan sudah memadai.

- b. Walaupun demikian masih terdapat beberapa kelemahan di dalam penyelenggaraan sistim dan prosedur penjualan yang perlu mendapat perhatian dan perbaikan.
- c. Perlu dilakukan pencatatan dalam Buku Kontrol Order untuk mengetahui follow up dari tiap order, meskipun perusahaan selalu menyediakan persediaan obat dalam jumlah yang cukup.
- d. Agar terdapat keseragaman pencatatan order penjualan, maka untuk pesanan per telepon harus dicatat di dalam buku order dengan dibubuhi catatan "pesanan per telepon" atau "pesanan langsung".
- e. Kontrol perusahaan lebih ditekankan pada praktik penjualan secara kasual. Pembatasan waktu di dalam mencari order dan pengecekan antara laporan hasil penjualan dengan sisa barang harus dilekaskan dengan seksama. Hal ini mengingat nilai barang yang dijual dan menghindari terjadinya "alopon" yaitu penjualan yang tidak dilaporkan pada waktunya.
- f. Bagian gudang tidak perlu mengetahui nilai barang yang disimpan dan yang dipindahkannya. Guna menghindari effect yang negatif dalam harga pada temuan faktur yang diterima gudang sebagai

gai surat perintah penyerahan barang harus ditutup dengan tinta hitam atau dihilangkan.

- g. "Glepen" bisa juga terjadi pada petugas inkaso, oleh karenanya setiap akhir hari harus dicek kebenarannya antara uang yang dicotor ke kas dengan di mana faktur yang belum tertagih.

Lenaga perusahaan distributor obat-obatan ini menyadari pentingnya citra dan prosedur penjualan yang efisien dan efektif mengingat aktivitas penjualan merupakan hasil utama perusahaan yang dipakai untuk membiayai aktivitas lainnya agar jalannya perusahaan dapat lancar dan kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan.