

B A B IV

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

1. Kesimpulan

Secara umum Sistem akuntansi penjualan dan piutang dari P.T. Petrokimia Gresik sudah cukup lengkap, demikian pula sistem laporannya. Namun demikian masih diperlukan adanya penyempurnaan daripada sistem yang ada.

Juga hal-hal yang lain yang erat hubungannya dengan sistem akuntansi penjualan dan piutang juga perlu untuk disempurnakan.

- a. Masih terjadi data akuntansi penjualan yang terlambat dikirim dari suatu bagian ke bagian yang lain. Sebagai contoh adalah pengiriman Bukti Masuk dan lampiran kwitansi dari bagian keuangan sering terlambat diterima oleh bagian General accounting, sehingga menyulitkan pembukuan.
- b. Sering terjadi karena sebab-sebab intern dan extern bagian penjualan mengeluarkan D.O. yang berjumlah lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah persediaan tehnik yang berada di gudang.
- c. Formulir-formulir yang digunakan seperti faktur, D.O., kwitansi dan sebagainya masih belum pre-

numbered yang mana ini menjadi sangat penting di -
pandang dari segi internal control.

- d. P.o.t. Petrechio Gresik secara organisatoris belum mempunyai job description mengenai tugas, wewenang dan tanggung jawab yang tegas dan jelas sesuai dengan struktur organisasinya.

Salahnya terdapatnya penempatan wewenang pengurus an barang jadi berupa pupuk yang terdapat di gudang antara Departemen produksi dan Departemen pemasaran.

Di dalam gudang terdapat dua cekai yaitu cekai pengantaraan dan cekai penyelesaian hasil pengantaraan tersebut. Pemindahan tanggung jawab atas hasil yang dilakukan oleh kedua cekai tersebut tanpa bukti serah terima.

- e. Di dalam usaha penjualan barang jadi, atas untuk mencapai target penjualan sering mengalami kesulitan an yang disebabkan oleh terlalu besarnya para pihak yang ikut mengambil bagian dalam kebijaksanaan mengenai policy penjualan yang sulit untuk dihindarkan sehubungan dengan status perusahaan sebagai perusahaan milik negara.

2. TARAN-CARAN

- a. Data akuntansi harus dikirim pada hari itu juga ke

pada para bagian yang berkepentingan. Dasar dari pemikiran ini adalah bahwa data akuntansi yang relevan adalah data yang up to date, lengkap, cepat dan benar.

Data yang benar tetapi terlambat disajikan tentu kurang bermanfaat bagi management. Sebaliknya data yang cepat dikirim tetapi salah dalam penyajiannya akan berakibat menyesatkan management dalam mengambil keputusannya.

- b. Pengeluaran D.O. oleh bagian penjualan harus dikontrol dengan posisi persediaan ekonomis yang positif.

Kebijaksanaan pengeluaran D.O. dapat ditempuh misalnya dengan mengeluarkan sejumlah tertentu yang masih dibawah jumlah persediaan yang benar-benar ada di gudang.

Dengan demikian dapat dijamin bahwa setiap pengeluaran D.O. maka dapat dipastikan bisa mengambilnya di gudang.

Sebaliknya setiap D.O. yang sudah dikeluarkan, maka oleh distributor harus segera diambil dari gudang. Setiap kelambatan dalam pengambilan sebaiknya dikenakan denda.

Caranya adalah :

1. Bila distributor terlambat dalam pengambilan -

D.O. nya, maka bagian penjualan membuat Surat - penagihan denda rangkap 3 (tiga).

2. Surat Penagihan ini setelah disetujui oleh Manajer Pemasaran, dimintakan tanda tangan oleh Manajer Keuangan.

3. Distribusi Surat penagihan :

1 lembar asli ke Distributor yang bersangkutan.

1 lembar tembusan ke General Accounting.

1 lembar tembusan untuk arsip.

Keuntungan dari sistim ini adalah :

1. Tidak akan terdapat Pos D.O. yang belum direalisasi yang merupakan pos utang barang.

2. Neraca dapat disajikan dengan cepat dan menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

c. Untuk memperkuat internal control yang telah ada, disarankan agar nomor urut dari formulir-formulir seperti : Faktur, D.O., Kwitansi dan sebagainya dicetak terlebih dahulu (pre numbered), hal ini untuk mempermudah pengawasan. Penggunaan dari setiap formulir tersebut harus bisa dipertanggungjawabkan.

Formulir-formulir yang belum digunakan sebaiknya dicatat dalam buku persediaan.

Penyimpanan formulir hendaknya di bawah tanggung -

Jawab seorang petugas, dan secara periodik diadakan pemeriksaan atas penggunaan formulir. Ini semua penting untuk menghindarkan penyalahgunaan formulir tersebut.

- d. Dalam hal pertanggungjawaban gudang, hendaknya penggabungan fungsi antara seksi pengantongan dan seksi penyimpanan pupuk di gudang perusahaan dihindarkan.

Cara yang dapat ditempuh adalah menyerahkan penyimpanan hasil selesai seluruhnya kepada Departemen Pemasaran, agar supaya terdapat kesatuan pengurusan hasil selesai. Dengan demikian Departemen Pemasaran mudah mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan di pasar penjualan.

- e. Penjualan hendaknya dipergiat lagi dengan langkah-langkah antara lain :

1. Perusahaan harus berani mengeluarkan biaya untuk meningkatkan penjualan, misalnya biaya reklame melalui media yang dapat mencapai konsumen akhir.
2. Jaringan pemasaran hendaknya diperluas sampai ke daerah pedalaman dan bila perlu digunakan tenaga penjual yang terlatih dan trampil dalam hal-hal yang bersifat teknis pemupukan.

Demikian saran-saran ini diberikan dengan harapan dapat meningkatkan penggunaan sistim yang ada.

