

BAB 3

SIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil praktik kerja lapangan yang telah dilakukan pada Auto2000 HR. Mohammad, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa :

1. Terdapat perbedaan susunan antara jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut mulyadi dengan jaringan prosedur penjualan yang diterapkan Auto2000 HR. Mohammad. Namun demikian dapat memperkecil resiko perusahaan Auto2000 mengalami piutang tak tertagih, karena dipastikan pembayaran telah terlunasi (baik oleh pelanggan maupun perusahaan finansial) sebelum kendaraan diserahkan kepada pelanggan.
2. Unsur-unsur pokok pengendalian internal secara umum diterapkan cukup baik oleh perusahaan. Namun terdapat celah untuk karyawan tidak menerapkan praktik yang sehat yang berpotensi merugikan pelanggan, yakni uang tanda jadi sementara bila tidak disampaikan kepada rekening/kasir perusahaan.

3.2 Saran

Berdasarkan hasil peninjauan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat dikemukakan saran yang dapat diharapkan dapat memberikan manfaat dan pertimbangan bagi perusahaan di masa mendatang. Adapun saran tersebut yaitu :

1. Personil fungsi administrasi penjualan sentiasa mengkonfirmasi penggunaan SPK (bernomor urut) oleh wiraniaga yang mengambil nomor tersebut, dengan tujuan agar mencegah tindak *fraud* terhadap uang jaminan pembelian sementara.
2. Wiraniaga lebih kooperatif terhadap pelanggan agar segera membayarkan kendaraan yang dipesan sebelum tanggal pengiriman kendaraan.
3. Kerjasama serta komunikasi antar karyawan lebih kooperatif.