

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Pengendalian penjualan pada PT. Pucang Adi Jaya masih kurang baik, hal ini dapat dilihat dari prosedur penjualan, pelaksanaannya dari order pesanan atau surat pesanan barang yang disetujui pimpinan langsung dibuatkan faktur penjualan, tidak dibuatkan persetujuan pengeluaran barang dulu.
2. Pengawasan penjualan yang terjadi pada lapangan atau daerah pemasaran kurang begitu ketat pada PT. Pucang Adi Jaya, ini disebabkan tidak adanya kontrol yang mengawasi secara langsung terhadap proses penjualan dilapangan. Dengan demikian PT. Pucang Adi Jaya perlu menunjuk atau mengangkat seorang atau lebih yang dibutuhkan oleh pimpinan tentang kondisi atau keadaan lapangan.
3. Struktur organisasi dan *job description* yang digunakan perusahaan telah dapat menunjukkan batas wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian secara jelas. Namun yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaannya adalah fungsi-fungsi bagian yang telah ditetapkan tersebut, belumlah dijalankan sesuai dengan yang telah digariskan.

5.2 Keterbatasan

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah penelitian ini hanya dilakukan pada bagian penjualan, sehingga hasil penelitian hanya bisa mendeskripsikan masalah-masalah yang ada pada bagian penjualan saja. Serta data yang diperoleh berdasarkan pada hasil wawancara saja, sehingga tidak bisa menggambarkan kejadian sebenarnya dilapangan

5.3 Saran-Saran

Atas dasar kesimpulan diatas, maka saran-saran yang dianggap perlu disajikan dengan harapan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan bagi menunjang perkembangan perusahaan dimasa mendatang, adalah :

1. Prosedur penjualan barang perlu perbaikan, dalam hal ini dari order pesanan harus dibuatkan persetujuan pengeluaran barang sebagai bukti untuk membuat faktur penjualan. Persetujuan pengeluaran barang harus disetujui pimpinan terlebih dahulu.
2. Pada PT. Pucang Adi Jaya perlu ada kontrol yang mengawasi secara langsung terhadap proses penjualan dilapangan yang dilakukan oleh para *sales*, maka perlu menunjuk seorang atau lebih yang khusus menangani pengawasan penjualan dilapangan dalam hal ini *sales supervisor* tersebut membantu pimpinan dalam

mengendalikan penjualan, serta membantu para *sales* didalam mengadakan penjualan kepada konsumen.

3. Dengan Sistem Informasi Akuntansi yang diusulkan, perusahaan dapat memperbaiki pelaksanaan yang selama ini masih kurang sempurna. Dengan jalan mengembalikan fungsi-fungsi bagian sesuai yang tetap ditetapkan. Untuk memberikan motivasi kerja bagi pimpinan dan karyawan perlu diciptakan cara-cara tepat. Misalnya: memberikan bonus bagi seseorang yang berprestasi, dan memberikan tindakan atau hukuman bagi yang melanggar aturan-aturan tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2011. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Z. 2008. *Akuntansi Intermediate*, Edisi 8, Yogyakarta : BPF.
- Jogiyanto, 2010. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, Edisi IV, Andi Offset, Yogyakarta.
- Jusup, A. H. 2001. *Dasar-Dasar Akuntansi Jilid 2*. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN.
- Mayastika, E. S., 2014. Analisis Sistem Penjualan Kredit Sepeda Motor Pada PT. WOM Finance Tebing Tinggi. *Jurnal Ilmiah Accounting Changes*. Volume 2, No. 1, 1-8.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Puspitawati, L. dan Anggadini, S. D. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Putra. 2015. *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Fungsi Penjualan PT AXA Finansial Indonesia cabang pemasaran Malang*. Skripsi. Unibraw.
- Siskawati, A., 2010. *Evaluasi Sitem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Inti Gas Kabupaten Sragen*. Skripsi Progam Studi Akuntansi Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Widjaja, H. A. W. 2010. *Komunikasi, Komunikasi & Hubungan Masyarakat*. Jakarta : Bumi Aksara.