BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan pemeriksaan operasional terhadap fungsi penjualan dan penagihan piutang pada PT Salim Oil Grains, maka dapat diambil kesimpulan bahwa fungsi penjualan dan penagihan piutang yang berjalan di perusahaan telah berjalan dengan cukup baik, tetapi masih ada beberapa kondisi yang perlu diperbaiki. Untuk mengatasi dan memperbaiki kondisi tersebut perusahaan perlu melakukan beberapa tindakan perbaikan terhadap sistem / prosedur yang diterapkan perusahaan, agar sistem/ prosedur atas fungsi penjualan dan penagihan piutang yang dijalankan perusahaan menjadi lebih baik (efisien dan efektif).

V.I. SIMPULAN

1). Sales order yang merupakan bukti penerimaan pesanan pelanggan, bukti disetujuinya penjualan kredit dan pemberian otorisasi kredit kepada pelanggan di otorisasi oleh manajer pemasaran.

2). Tidak adanya suatu tembusan kredit , yang merupakan bukti telah disetujui penjualan kredit kepada pelanggan. Persetujuan penjualan kredit hanya dinyatakan melalui tanda tangan manajer pemasaran pada sales order.

3). Pembuatan faktur dan surat jalan berdasarkan pada sales order yang telah diotorisasi oleh manajer pemasaran.

4). Persediaan barang di gudang hanya akan dikeluarkan oleh fungsi gudang apabila ada tembusan surat jalan yang telah diotorisasi oleh pihak yang berwenang.

5). Penagihan piutang berdasarkan faktur dan surat jalan yang telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang dan ditandatangani oleh pelanggan.

6). Tidak dipisahnya fungsi penjualan dan fungsi kredit.

Fungsi yang memberikan persetujuan penjualan kredit dan pemberian otorisasi kredit dirangkap oleh fungsi penjualan.

7). Pencatatan piutang oleh fungsi akuntansi ke dalam kartu piutang dan jurnal penjualan tidak didasari pada faktur dan surat jalan, melainkan hanya berdasarkan laporan penjualan harian

8). Perusahaan tidak membuat dan mengirimkan pernyataan piutang secara periodik kepada setiap debitur.

9). Pembuatan faktur dan surat jalan berdasarkan pada dokumen yang valid.

10). Fungsi pengiriman tidak memberikan otorisasi maupun cap " sudah dikirim" pada faktur dan surat jalan sebagai bukti pengiriman barang kepada pelanggan.

V.2. SARAN

1). Dibuatnya suatu tembusan kredit, yaitu dokumen yang digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi kredit, sehingga ada bukti tertulis yang kuat mengenai telah disetujuinya penjualan kredit dan otorisasi kredit kepada pelanggan.

2). Bukti telah dilaksanakannya pengiriman barang kepada pelanggan sebaiknya tidak hanya berupa tandatangan pelanggan pada faktur dan surat jalan, tetapi fungsi pengiriman juga harus memberikan otorisasi sebagai bukti telah dilaksanakannya pengiriman barang kepada pelanggan, yaitu berupa tandatangan dan pemberian cap " sudah dikirim" pada faktur dan surat jalan.

3). Pencatatan piutang ke dalam kartu piutang dan jurnal penjualan sebaiknya tidak hanya berdasarkan laporan penjualan harian saja, melainkan harus berdasarkan atas dokumen sumber yang valid dan dilampiri dokumen pendukung yang lengkap dan diotorisasi oleh pejabat yang berwenang yaitu faktur dan surat jalan.

4). Perusahaan sebaiknya membuat dan mengirimkan pernyataan piutang secara periodik kepada setiap debitur untuk menjamin ketelitian data akuntansi yang dicatat oleh perusahaan.

5). Dipisahnya fungsi kredit dengan fungsi penjualan, yaitu dengan membentuk fungsi kredit yang bertanggung jawab menganalisa status kredit pembeli sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan.