BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian bab sebelumnya yaitu pembabasan mengenai prosedur penerimaan hasil penjualan di PT. Coca Cola Distribution Bandung, maka penulis mencoba memberikan kesimpulan dan memcoba mengemukan berbagai. saran yang dapat meningkatkan kerja karyawan dan bermanfaat bagi PT.Coca Cola Distribution Bandung dalam, melaksanakan kegiatan usaha kerjanya dimasa, yang akan datang.

4.1 Kesimpulan

1. Dasar peraturan dalam prosedur Pembukuan basil penjualan produk coca cola ini berdasarkan UU No. I tahun 1995 tentang PT yaitu pasal 86 ayat I dan 2 tentang pembukuan, SOP (Standard Operating Prosedure) yang ditetapkan oleh manajernen PT Coca-cola
2. Prosedur pembukuan basil penjualan ini dilakukan dalarn empat tahap yaitu:
   a. Sernua Salesman,Helperdan, dan Route Supervisor hadir kembali ke Sales Center untuk mengadakan rapat mengenai basil penjualan dan kondisi pasar pada, hari itu
   b. Setelah itu diadakan penyesuaian antara perhitungan Salesman dan selper dan dari Route Supervisor yang bersangkutan, dimana, hasilnya berupa jumlah penerimaan tunai atau cek/giro dicatat dalam dokumen

kemudian dicatat pula, kedalam formulir Daily Credit Summary jika penjualannya secara kredit

c. Setelah semua dicatat kemudian diserahkan ke Route Settlement Bookkepper untuk dicatat dan disimpan dikomputer dengan menggunakan program BASIS.

d Setelah itu Invoice (faktur penjualan) diserahkan ke Account Receivable Bookkepper yang mengnangani masalah penerimaan

3. Dalam prosedur pembukuan basil penjualan produk Coca-cola cara/ metode / sistem yang digunakan adalah metode distribusi dengan menggunakan komputerisasi sistem BASIS yang menampilkan sistrm akuritansi agar memproses data dapat dilakukan secara cepat dan efisien.

4. a faktor kekuatan pendorong dalam pembukuan basil penjualan produk coca cola ini adalah:

1.Dilaksanakan oleh tenaga, kerja yang ahli dan terampil dalam pembukuan

2. Penggunaan sistem, komputefisasi yang efektif dan efisien

3. Peraturan dariUndang-Undang No.1 tahun 1995 Tentang PT

b. Faktor kekuatan penghambat dalam pembukuan basil penjualan produk coca cola ini adalah:

1. Kurangnya ketelitian dalam pencatatan data

2. Adanya media penyimpanan arsip perjualan yang kurang baik

3. Adanya, pihak outlet yang tidak mau tahu dengan ketentuan atau fungsi-fungsi yang ada pada perusahaan.

4.2 Saran

1. Untuk menghasilkan pembulam penerimaan yang akurat maka perlu informasi yang jelas dari berbagai pihak yang terkait untuk itu perlu dilakukannya koordinasi antara kantor pusat dengan unit daerah agar tidak, ditemukan kesalahan-kesalahan pernbukuan penenmaan terutama tentang adanya discount;
2. Adanya media tempat penyimpanan arsip penjualan yang baik dan tersusun rapih schingga apabila ada data yang diperlukan akan lebih mudah menemukannya;
3. Kurang penelitian dalam pencatatan data bisa dikatakan karena keterbatasan waktu, sehingga banyak terjadi kesalaban. Oleb karena itu setiap bagian yang terkait perlu dilatih ketelitiannya dan adanya pengontrolan yang lebih lanjut dari yang berwenang, serta pergunakan waktu yang ada sebaik mungkin;
4. Adanya pihak outlet yang tidak mau tahu dengan ketentuan atau fungsi -fungsi yang ada pada perusahaan, jelas akan berpengaruh dalam proses pelaksanaan pembukuan penerimaan. Untak itu setiap outlet perlu diteliti secara cermat, alamat juga perlu diketahui serta swigsi yang diberlakukan sebaiknya lebih diperketat.