BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

A. Pelaksanaan Sistem Penjualan Konsinyasi sesuai kaidah Ilmu Akuntansi memberikan kemudahan dan keuntungan baik dari pihak penitip (Konsignor) maupun pihak pengamanat (Konsignee). Langkanya perusahaan yang melakukan sistem penjualan konsinyasi dewasa ini tidak mematikan tumbuhnya jiwa dagang dalam masyarakat. Meskipun dengan modal yang sedikit dan hanya sekedar mengambil barang dari pihak lain mereka tidak pantang menyerah. Keuntungan bagi mereka yang memiliki modal sedikit inilah bisa terbantu bila ada pihak/perusahaan dagang yang melakukan sistem ini.

B. Penjualan suatu produk tergantung dari jaringan prosedur yang mengikat di dalam perusahaan. Dengan jalur penjualan yang jelas, baik dari pihak penitip dan pihak pengamanat dapat melahirkan kerjasama yang solid diantara keduanya. Tumbuhnya rasa kepercayaan dari kedua belah pihak ditunjang atas sarana dan prasarana yang tersedia. Disinilah pihak yang terkait/berhubungan langsung dengan penjualan di tuntut sumber daya manusia dan ketrampilannya dalam bekerja, tak lepas dengan peralatan yang menunjang proses penjualan berlangsung dengan baik setiap harinya.

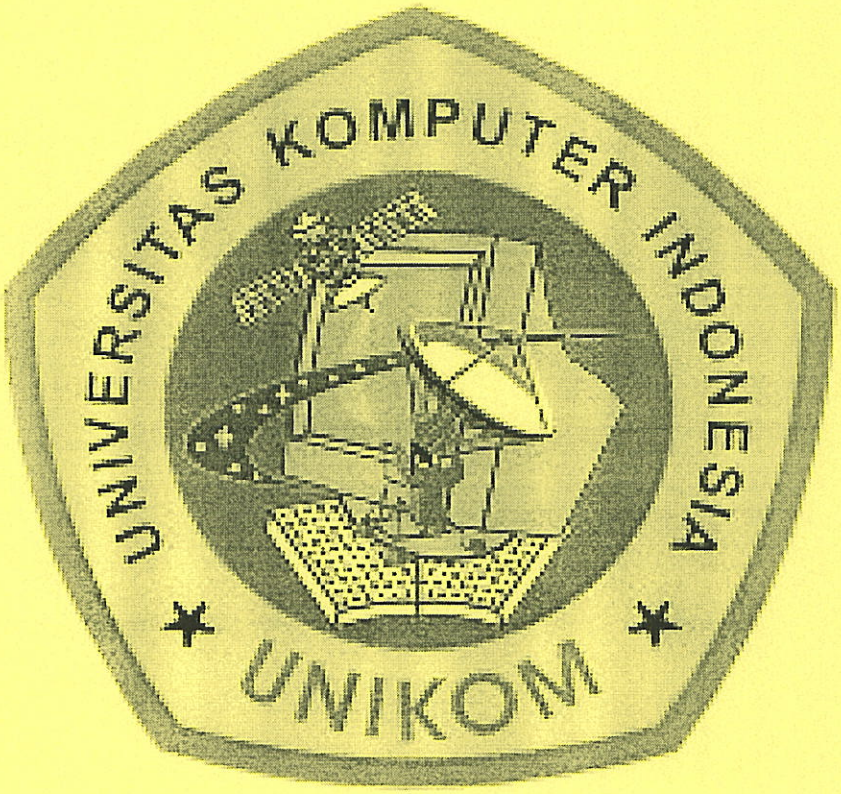
C. Adanya pengaturan/jadwal yang diberikan pihak pengamanat kepada pihak penitip. Hal ini sangat membantu proses jalannya perusahaan dalam mencapai tujuannya. Pihak pengamanat terbantu untuk segera membayar hutang-hutangnya dan pihak penitip dapat dengan mudah menanamkan/memanfaatkan dana yang diperolehnya untuk mendapatkan barang guna meneruskan usahanya.

4.2. Saran

A. Sistem penjualan konsinyasi hendaknya menjadi salah satu alternatif pilihan bagi orang/pihak yang melakukan usaha dagang.

B. Perusahaan sebaiknya memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada untuk meningkatkan volume penjualan dalam mencapai tujuan usahanya.

C. Ketepatan jadwal penagihan dan pembayaran dari kedua belah pihak memberikan nilai plus bagi perusahaan.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM