BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dari tinjauan masalah yang terjadi dalam pengendalian intern penjualan pada CV. Pratama Karsa, penulis dapat menarik beberapa kesimpulan ialah sebagai berikut :

1. Kondisi penjualan pada CV. Pratama Karsa tidak baik, sebab setelah dilakukannya tinjauan terhadap tabel laporan penjualan yang sudah dijelaskan pada bab pembahasan kondisi penjualan selalu meningkat walaupun pada tahun 2008 menurun tetapi setelah itu penjualan kembali meningkat. Dikatakan tidak baik karena masih ada kendala yang terjadi dalam penjualan yaitu keterlambatan dan ketidaksesuaian antara jumlah barang yang dipesan dengan jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari bagian penjualan. Hal tersebut dapat terjadi karena diindikasikan oleh pengawasan yang belum optimal dari pihak perusahaan khususnya pihak manajemen.
2. Penerapan pengendalian intern penjualan pada CV. Pratama Karsa kurang baik, sebab masih kurangnya pengawasan serta kurangnya komunikasi yang terjalin antara pihak manajemen dengan bagian penjualan yang mengakibatkan bagian penjualan selalu telat dalam melakukan penyetoran hasil penjualan karena kurangnya pengawasan dan selalu terjadi perbedaan antara aktivitas penjualan dengan aturan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan walaupun perusahaan

sudah membuat aturan-aturan yang harus ditaati oleh para karyawannya. Dengan penerapan pengendalian intern penjualan pada CV. Pratama Karsa kurang baik maka akan membuat perusahaan menjadi rawan terjadi kecurangan.

3. Kendala yang dihadapi oleh CV. Pratama Karsa dalam pelaksanaan pengendalian intern penjualan yaitu bagian penjualan selalu telat dalam menyetorkan hasil penjualannya kepada perusahaan dan bagian penjualan juga menyetorkan uangnya tidak sesuai dengan jumlah hasil penjualan yang terjadi, serta sering terjadinya perbedaan-perbedaan antara aktivitas dengan aturan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan dikarenakan kurangnya komunikasi yang terjalin. Solusi yang dilakukan oleh CV. Pratama karsa dalam mengatasi kendala-kendala tersebut ada dua yaitu yang pertama selalu mengawasi pelaksanaan penjualan yang telah dilakukan oleh bagian penjualan serta mengontrol pemasukan dan pengeluaran dari bagian penjualan, hal ini dilakukan untuk meminimalisir penyelewengan dan kecurangan yang bisa saja dilakukan oleh bagian penjualan sehingga membuat penyetor yang diberikan kepada perusahaan kurang atau tidak sesuai dengan jumlah barang yang sudah dijual. Yang kedua Selalu melakukan pemberitahuan rutin kepada bagian penjualan mengenai perubahan-perubahan kebijakan ataupun peraturan khususnya mengenai penjualan agar tidak terjadi lagi *miss* komunikasi antara perusahaan dengan bagian pejualan, sehingga tidak akan terjadi lagi perbedaan-perbedaan. Solusi tersebut sudah baik sebab dapat mengatasi kendala-kendala yang terjadi diakibatkan kurangnya pengendalian intern, kurang komunikasi, serta kurangnya pengawasan dari perusahaan dalam hal ini pihak manajemen.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil tinajauan yang penulis lakukan selama membuat laporan tugas akhir pada CV. Pratama Karsa, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan bisa bermanfaat bagi perusahaan dan demi meningkatkan serta kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang.

1. Kondisi penjualan pada CV. Pratama Karsa tidak baik baik, dikarenakan dilihat pada sisi penyetoran penjualan pada setiap tahunnya selalu telat dan tidaksesuaian antara uang yang disetor dengan hasil penjualan yang terjadi. Sehingga penulis memberikan saran kepada perusahaan harus lebih ketat lagi dalam mengawasi bagian penjualan agar tidak terjadi ketelatan penyetoran dan ketidasesuaian lagi sebab jika kita lalai dalam pengawasan maka bisa saja terjadi kecurangan yang dilakukan oleh karyawan sehingga membuat bagian penjualan tidak menyetor uang sepenuhnya sesuai dengan hasil penjualan yang terjadi. Dalam mengatasi ketelatan penulis menyarankan juga agar ditentukan batas waktu penyetoran setiap bulannya sehingga dapat meminimalisir tejadinya ketelatan lagi.
2. Penerapan pengendalian intern penjualan yang dilakukan oleh CV. Pratama Karsa memang kurang baik, sehingga penulis menyarankan perusahaan lebih intens berkomunikasi dengan bagian penjualan agar tidak terjadi lagi masalah dan perbedaan aturan dengan aktivitas penjualan yang berlangsung, sebab dengan kurangnya komunikasi akan berpengaruh dalam kinerja karyawan itu sendiri, serta perusahaan juga harus lebih mengawasi dan mengontrol jalannya kegiatan penjualan. Penulis juga menyarankan agar perusahaan selalu memberi sanksi ketika kegiatan penjualan tidak seperti aturan yang sudah dibuat untuk

memberikan efek jera kapada karyawan. Dan terakhir penulis menyarankan jika terjadi perbedaan-perbedaan dalam aktivitas dengan aturan maka disarankan manajemen langsung mengambil tindakan untuk meminimalisir kendala-kendala tersebut.

3. Meskipun solusi yang diberikan oleh CV. Pratama Karsa untuk meminimalisir kendala-kendala yang ada sudah baik, tetapi penulis memberikan saran agar solusi tersebut dapat direalisasikan dengan benar sebab walaupun ada solusi yang baik untuk mengatasi kendala-kendala yang ada tetapi jika tidak didukung dengan realisasinya maka solusi itu tidak akan berguna. Sebab solusinya tidak dapat menghendel kendala-kendala yang terjadi sehingga membuat perusahaan menjadi rugi bukan memberikan keuntungan kepada perusahaan.