

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil pengumpulan dan pengolahan data serta penganalisaan, maka penulis menarik kesimpulan bahwa ada pengaruh pengendalian internal persediaan barang jadi terhadap efektivitas penjualan. Hal ini perlu perhatian khusus, karena persediaan barang jadi memegang peran yang sangat penting dalam penjualan. Maka dari itu, persediaan barang jadi haruslah selalu dipantau jumlah dan kondisi fisiknya agar penjualan PT “X” berkualitas. Selain itu juga jika kita selalu mengetahui jumlah persediaan fisik, maka kita akan tahu titik reorder point. Sehingga kita tidak kehabisan persediaan barang saat akan menjual sparepart kendaraan roda dua tersebut.

1. Sistem pengendalian internal persediaan barang jadi yang dilakukan oleh PT “X” sudah memadai. Hal ini dapat terlihat dari :
  - a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan tugas masing-masing bagian secara tegas
  - b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memperkecil tindak penyimpangan di PT “X”

Tersedianya dokumen dan catatan yang memadai atas persediaan barang jadi di gudang dengan adanya kartu *stock* dan adanya perbandingan *stock opname* fisik dengan data yang ada di dalam computer. Untuk penjualan, terdapat bukti bon penjualan yang diarsip dan berjalan sesuai dengan prosedur yang di terapkan di PT “X”. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

Setiap fungsi yang terlibat dalam aktivitas penjualan mengetahui tugasnya sendiri untuk menyimpan arsip formulir atau dokumen dan catatan yang menjadi tanggung jawab masing-masing bagian. Dokumen dan catatan disimpan secara rapih dan diarsipkan dengan baik.

- c. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab  
Pelaksanaan pengecekan independen atas penjualan dan jasa dilakukan dengan cukup memadai. Hal ini terlihat dengan pengecekan terhadap ketepatan order penjualan dan pengecekan ulang atas kendaraan roda dua yang telah diservice. status langganan melalui workstation yang ada di bagian administrasi secara periodik, kelengkapan catatan penjualan barang di gudang dengan memeriksa kartu-kartu gudang dan fisik barang secara periodik. Serta adanya pengecekan terhadap pencatatan akuntansi atas transaksi-transaksi yang terjadi.
2. Sistem pengendalian penjualan sangat memadai sehingga kelemahan yang berkaitan dengan penjualan dapat segera diketahui dan ditanggulangi sedini mungkin. Maka dari itu perusahaan dapat menghindari hal-hal yang tidak diinginkan seperti penyelewengan yang dilakukan oleh karyawan .

## **5.2 Saran**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan adalah:

Sebaiknya dilakukan *back up* data dan pengarsipan dokumen dalam periode yang teratur agar keamanan data dan dokumen dapat terjamin.

Sebaiknya struktur diadakan perputaran jabatan di perusahaan agar perusahaan tidak mendapatkan kecurangan atau permasalahan yang akan timbul sewaktu-waktu pada saat karyawan perusahaan lengah sehingga perusahaan mendapatkan kerugian yang sangat tinggi.

Melakukan pelatihan-pelatihan terhadap para mekanik secara berkala guna meningkatkan keahlian mekanik yang dapat dijadikan nilai lebih perusahaan guna meningkatkan penjualan.

Adapun saran bagi peneliti selanjutnya agar memperhatikan kembali sistem kerja karyawan agar lebih efektif dan efisien dalam melakukan pekerjaan.