

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data hasil penelitian dan wawancara dengan manajemen JULIA'R selama penelitian berlangsung serta pembahasan mengenai masalah yang diteliti, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian yang dilakukan oleh JULIA'R cukup baik. Hal-hal yang mendukung kesimpulan ini adalah:
 - a. Adanya *job description* yang membuat pekerjaan tiap-tiap bagian akan lebih terarah.
 - b. JULIA'R menggunakan formulir rangkap yang dapat digunakan untuk pengecekan ulang dan juga untuk bukti jika ada kesalahan dan juga memiliki sistem otorisasi.
 - c. Untuk penjualan konsinyasi, pembeli harus menandatangani **kontrak penjualan** sebagai dasar yang berkekuatan hukum mengenai pembagian laba.
 - d. JULIA'R pun memiliki struktur organisasi dan prosedur penjualan untuk memudahkan pengecekan jika terjadi kesalahan administrasi maupun kesalahan yang sengaja dilakukan oleh orang yang tidak bertanggung jawab.
 - e. Setiap hari dilakukan pengecekan terhadap penjualan dengan mengecek jumlah kas yang diterima dengan struk belanja.

- f. JULIA'R memiliki karyawan yang mempunyai kemampuan sesuai pekerjaannya karena dalam perekrutan karyawan diadakan tes seperti psikotes.
2. Dengan adanya pengendalian maka kecurangan-kecurangan dapat diatasi. Namun terdapat kecurangan lain yang dapat dianalisis oleh penulis, yaitu:
- Dalam penjualan putus skala besar, dapat terjadi kecurangan dalam hal pengiriman persediaan karena seharusnya surat jalan dibuat oleh bagian pengiriman bukan bagian gudang barang jadi.
 - Dalam penjualan putus skala besar, saat pengambilan barang di gudang, staf gudang bisa melakukan penggelapan karena tidak ada catatan daftar barang yang diambil pembeli.
3. Pengendalian penjualan memiliki peranan yang sangat besar terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan. Hal ini didukung dengan tampilan Tabel berikut ini.

Tabel 5.1

Pertumbuhan Penjualan Per Toko Tahun 20xx

DAERAH PEMASARAN	SALES (Rp)		GROWTH
	JANUARI	FEBRUARI	
JL. SADEWA	224,365,800	250,254,100	11.54%
JL. SURYA SUMANTRI	132,560,400	140,222,500	5.78%
JL. RIAU	200,897,000	152,256,000	-24.21%
GIOVANNI ISTANA PLAZA	235,369,200	228,265,100	-3.02%
GIOVANNI KING'S	189,650,000	200,005,900	5.46%

Tabel 5.2
Pertumbuhan Penjualan Per Toko Tahun 20xx

DAERAH PEMASARAN	SALES (Rp)		GROWTH
	JANUARI	FEBRUARI	
JL. SADEWA	300,254,000	320,632,500	6.79%
JL. SURYA SUMANTRI	165,200,400	171,500,900	3.81%
JL. RIAU	220,198,600	223,024,500	1.28%
GIOVANNI ISTANA PLAZA	265,520,000	273,480,600	3.00%
GIOVANNI KING'S	200,256,200	210,254,000	4.99%

Pada kedua tabel diatas (khususnya pada data toko Jalan Riau) dapat dilihat bahwa pada Tabel 5.1 masih ada yang mengalami penurunan penjualan. Selain itu pada bulan Februari terjadi penurunan penjualan. Hal ini mengindikasikan bahwa pengendalian yang ada belum cukup untuk membuat penjualan menjadi efektif dan efisien. Setelah melakukan perubahan pada sistem pengendalian, maka pada Tabel 5.2 terjadi peningkatan penjualan dan bulan Februari pun mengalami peningkatan penjualan walaupun modalnya sama seperti pada bulan Januari. Hal ini mengindikasikan bahwa pengendalian yang ada sudah menunjang terciptanya efektivitas dan efisiensi penjualan.

5.2 Saran

Penulis memberikan saran pada JULIA'R agar sistem pengendalian yang sudah dilaksanakan selama ini tetap dilakukan karena pengendalian tersebut sudah cukup baik. Hanya saja penulis memberikan saran supaya bagian gudang barang jadi dengan

bagian pengiriman dipisahkan saja agar tidak ada fungsi rangkap yang terjadi. Selain itu untuk retur barang sebaiknya dipisahkan dari barang yang ada di gudang barang jadi agar tidak ada penggelapan barang retur.

Saran lain yang dapat direkomendasikan bagi perusahaan adalah pada saat terjadi pengambilan barang pada sistem penjualan putus skala besar, sebaiknya di gudang barang jadi ada daftar barang yang diambil perusahaan sehingga tidak ada penggelapan barang yang akan terjadi.