

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari apa yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu, dapatlah diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Harian Umum Suara Karya merupakan perusahaan surat kabar yang di dirikan atas prakarsa tokoh-tokoh Golongan Karya yang pada awalnya dikonsumsi pada instansi-instansi pemerintah. Karena situasi ekonomi Pimpinan Umum Suara Karya mulai mengambil gagasan untuk memodifikasi dan merubah sifat usaha dari non komersil menjadi komersil atau bisnis serta dikonsumsi kepada masyarakat luas.
2. Perusahaan memeriksa pesanan dan permohonan kredit dari calon pelanggan secara lisan maupun tulisan.
3. Bagi calon pelanggan yang mengajukan permohonan kredit dianalisa dulu bonafiditasnya oleh perusahaan agar memperkecil kemungkinan piutang yang tidak tertagih.

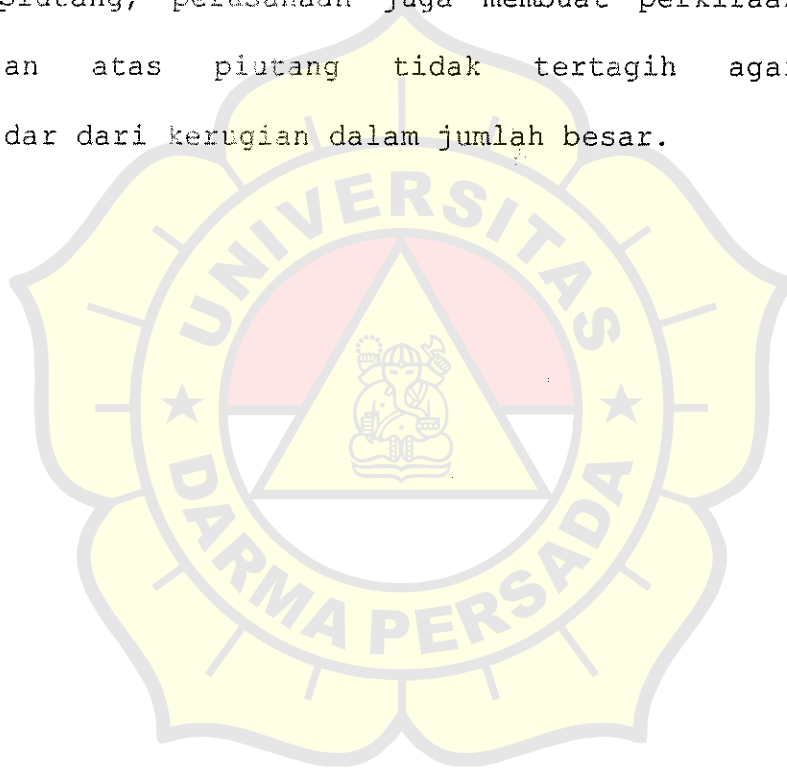
4. Adanya pemisahan fungsi-fungsi tanggung jawab dalam struktur organisasi perusahaan yang sesuai dengan tugas masing-masing bagian.
5. Perusahaan tidak mempunyai kebijaksanaan batasan yang jelas tentang jumlah maksimum penjualan kredit sehingga dapat menimbulkan kemungkinan piutang tidak tertagih.
6. Perusahaan membuat daftar analisa umur piutang tetapi tidak mempunyai perkiraan cadangan atas piutang tidak tertagih.
7. Prosedur penjualan baik kredit maupun tunai yang diterapkan oleh perusahaan menggunakan terlalu banyak faktur.

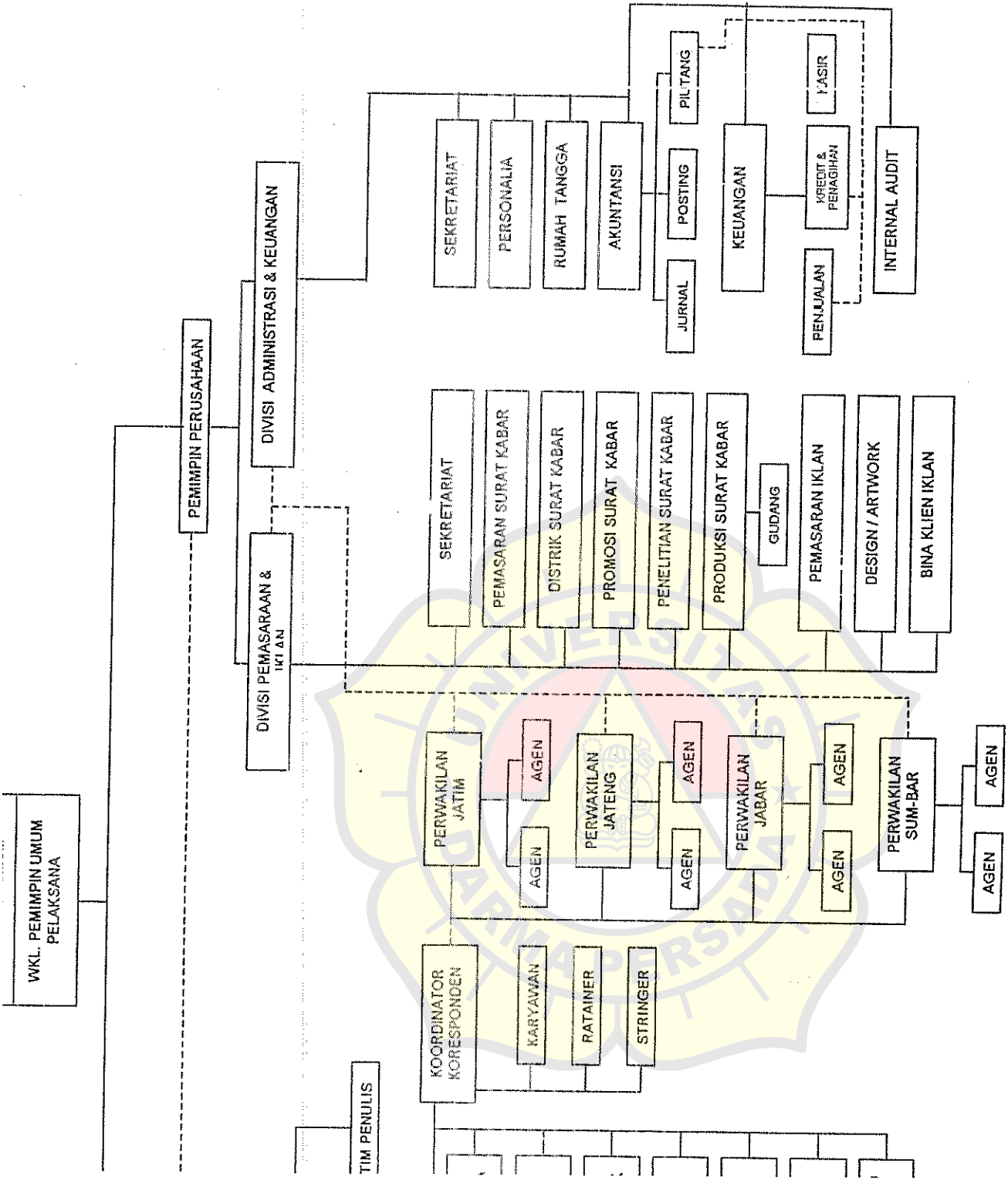
B. Saran

1. Sebaiknya pesanan dan permohonan kredit dibuat secara tertulis sehingga dapat menghindarkan terjadinya pembatalan penjualan kredit dari pihak pembeli secara sepihak tanpa adanya ganti rugi.
2. Sebaiknya perusahaan menentukan jumlah maksimum kredit yang dapat diberikan dengan persetujuan kepala bagian keuangan. Sedangkan jika melewati jumlah tersebut harus dengan persetujuan pimpinan

perusahaan dan juga harus ditetapkan batas maksimum penjualan kredit yang dapat dilakukan oleh perusahaan. Dengan demikian resiko kerugian atas tidak tertagihnya piutang dalam jumlah yang besar dapat dihindari.

3. Sebaiknya jika perusahaan membuat daftar analisa umur piutang, perusahaan juga membuat perkiraan cadangan atas piutang tidak tertagih agar terhindar dari kerugian dalam jumlah besar.





WKL. PEMIMPIN UMUM PELAKSANA

PEMIMPIN PERUSAHAAN

DIVISI ADMINISTRASI & KEUANGAN

DIVISI PEMASARAN & IKLAN

TIM PENJUAL

KOORDINATOR KORESPONDEN

KARYAWAN

RATAINER

STRINGER

PERWAKILAN JATIM

AGEN

AGEN

PERWAKILAN JATENG

AGEN

AGEN

PERWAKILAN JABAR

AGEN

AGEN

PERWAKILAN SUM-BAR

AGEN

AGEN

SEKRETARIAT

PERSONALIA

RUMAH TANGGA

AKUNTANSI

JURNAL

POSTING

PLTANG

KEUANGAN

PENJAJALAN

KREDIT & PENAGIHAN

PJSIR

INTERNAL AUDIT

SEKRETARIAT

PEMASARAN SURAT KABAR

DISTRIBUSI SURAT KABAR

PROMOSI SURAT KABAR

PENELITIAN SURAT KABAR

PRODUKSI SURAT KABAR

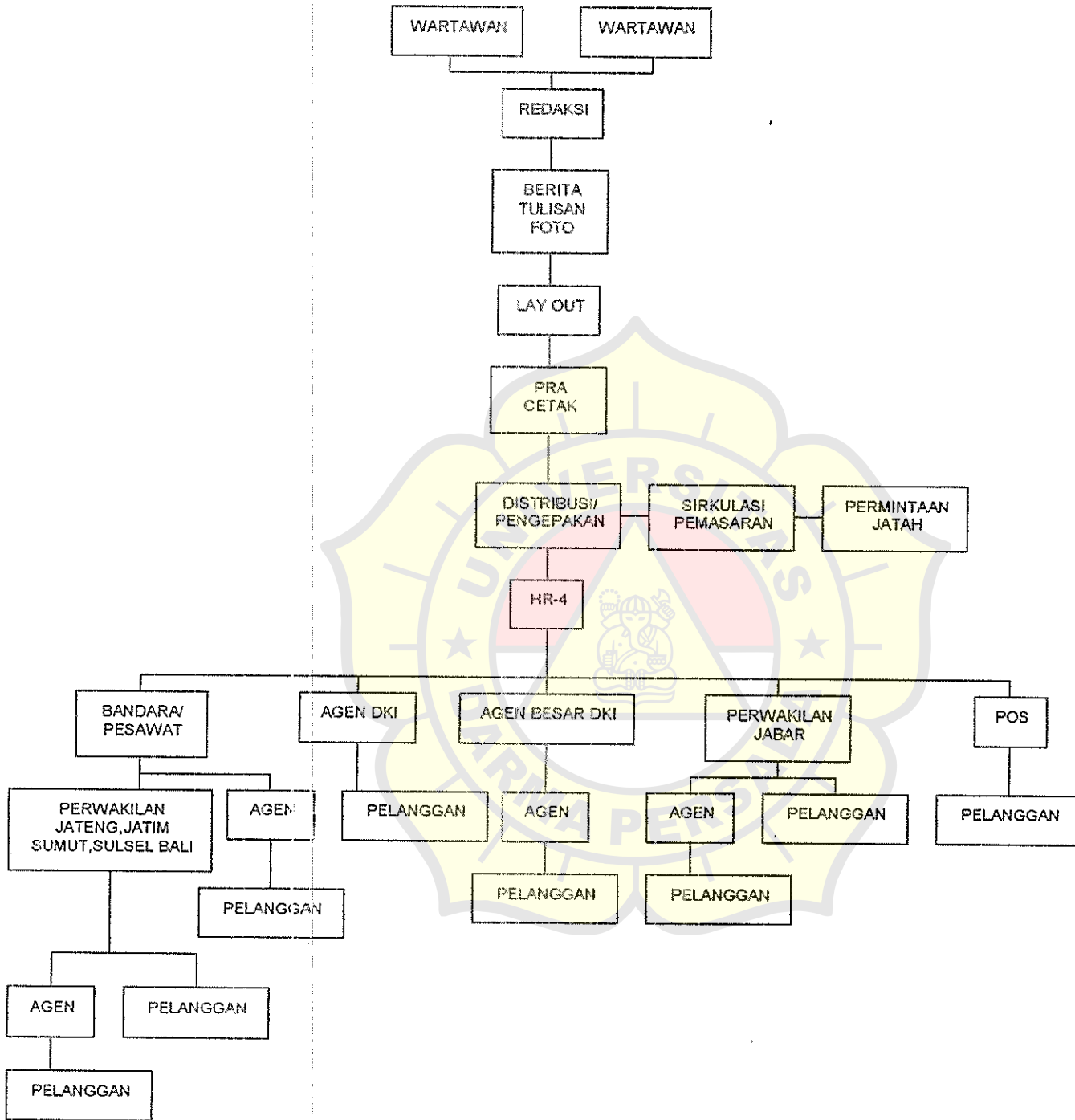
GUDANG

PEMASARAN IKLAN

DESIGN / ARTWORK

BINA KLIEN IKLAN

PROSES PRODUKSI DAN SALURAN DISTRIBUSINYA



DAFTAR PUSTAKA

Chairul Marom, Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang, Penerbit PT. Grasindo, 2000.

E. Jerome McCarthy and William D. Perreault Jr, Dasar-dasar Pemasaran, Edisi kelima, Penerbit Erlangga, 1996.

Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Profesional Akuntan Publik, 1994.

Joseph P. Guiltinan and Gordon W. Paul, Strategi dan Program Manajemen Pemasaran, Edisi kedua, Penerbit Erlangga, 1994.

Joseph W. Wilkinson, Sistem Akuntansi dan Informasi, Edisi ketiga, 1993.

M. Samsul, Drs, MS, Akt dan Mustofa, Drs, Akt, Sistem Akuntansi Pendekatan Manajerial, Edisi kedua, 1992.

Mulyadi, Sistem Akuntansi, Edisi ketiga, 1993.

S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi kedua, Penerbit Liberty, 1983.

Smith Jay M. and K. Fred Skousen, Akuntansi Intermediate Volume Komprehensif, Edisi kesembilan, Penerbit Erlangga, 1996.

Sofyan Assauri, Manajemen Pemasaran, Edisi keempat, Penerbit CV. Rajawali, 1992.

D. Hartanto, Akuntansi untuk Usahawan, 1979.

SUARA KARYA

Jl. Bangka Raya 2
Jakarta Selatan

Kepada Yth,

Distributor SUARA KARYA

Dengan hormat,

Dengan ini diberitahukan bahwa sesuai order yang kami terima, maka mulai tanggal :
jumlah-jumlah dan rincian jatah yang kami kirimkan kepada Saudara adalah sbb :

| MACAM JATAH | JATAH LAMA | PENAMBAHAN | PENGURANGAN | JUMLAH |
|-------------|------------|------------|-------------|--------|
| LANGGANAN | | | | |
| ECERAN | | | | |
| PROMOSI | | | | |
| KONSINYASI | | | | |
| GRATIS | | | | |
| RELASI | | | | |
| AGEN | | | | |
| TITIPAN | | | | |
| JUMLAH | | | | |

Demikian untuk diketahui, dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

Jakarta,
DIVISI PEMASARAN

Catatan :