

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Terdapat perbedaan Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya dan pendapat teori dari Prastyaningtyas (2018) seperti terdapat admin penagihan pada teori penjualan dilakukan secara tunai dan langsung diterima oleh pihak kasir tanpa perlu menagih ke pelanggan sedangkan pada CV Laskar Sinar Surabaya walaupun dianggap tunai tetapi masih ada bagian admin penagihan karena penjualan di perusahaan menggunakan metode tunai dengan waktu jatuh tempo 7 hari.
2. Beberapa pekerjaan administrasi masih menggunakan manual seperti pencatatan kartu stok dan surat jalan. Dan belum ada sistem untuk penginputan semua administrasi pada CV Laskar Sinar Surabaya.
3. Alur administrasi penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya yaitu pemesanan barang, rekap pesanan, menyiapkan barang, pembuatan nota, kartu stok, merekap penjualan, surat jalan, pengiriman, pembayaran dengan jatuh tempo 7 hari setelah tanggal pembuatan nota, faktur pajak, dan dokumen diarsipkan dengan sistem kronologis.

B. Saran

1. Dikarenakan permintaan konsumen yang tidak bisa di prediksi. Maka Perusahaan seharusnya menetapkan batas pemesanan barang maksimal jam 12 siang. Agar mempermudah proses pembuatan nota dan pengiriman barang.

2. Seharusnya bagian keuangan harus lebih teliti saat pencatatan dan disarankan untuk mengkonfirmasi ulang kepada konsumen agar tidak terjadi kesalahan saat penagihan pembayaran kepada konsumen dan komunikasi antara keuangan dan admin penagihan lebih ditingkatkan kembali agar tidak menimbulkan kesalahpahaman.
3. Adanya sistem yang digunakan untuk pencatatan atau data semua transaksi yang dilakukan oleh CV Laskar Sinar Surabaya, sehingga bisa digunakan sebagai informasi dan dapat menjadi sebuah solusi dan pemecahan masalah yang terjadi saat proses pembayaran pada CV Laskar Sinar Surabaya.