

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang dilakukan mengenai Sistem Pengendalian Internal dan Penjualan pada PT. Eka Sari Putra Jaya yang bergerak dalam industri pembuatan garam konsumsi beryodium, penulis menarik kesimpulan bahwa struktur pengendalian internal pada PT. Eka Sari Putra Jaya yang dilaksanakan sudah cukup memadai, hal ini dapat dilihat dengan adanya:

- Pemisahan fungsi yang jelas atas masing-masing bagian di perusahaan seperti: bagian Penjualan, bagian Keuangan, bagian Gudang, dan bagian Pengiriman.
- Perusahaan menggunakan dokumen manual yang dibuat rangkap dan bernomor urut cetak dan diotorisasi oleh bagian yang memiliki wewenang.
- Struktur pengendalian internal pada PT. Eka Sari Putra Jaya cukup memadai dan berperan dalam menunjang peningkatan penjualan pernyataan ini didukung oleh:
  - Adanya sistem otorisasi atas transaksi penjualan melalui tanda tangan atau cap, sehingga meminimalisasi kebocoran atau kecurangan yang dilakukan oleh karyawan yang dapat merugikan perusahaan.
  - Bagian Penjualan di PT. Eka Sari Putra Jaya memiliki *Job description* yang cukup jelas, salah satu tanggung jawabnya yaitu mencapai target penjualan, sehingga bagian penjualan dapat termotivasi untuk meningkatkan penjualannya.
  - Pengarispan data sehingga memudahkan dalam pengecekan atau pencocokan fisik kekayaan dengan catatan.

- PT. Eka Sari Putra Jaya membuat kebijakan untuk melakukan penagihan terlebih dahulu melalui bagian pengiriman sebelum barang diserahkan ke pelanggan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka saran-saran yang dapat dikemukakan oleh penulis antara lain sebagai berikut:

- PT. Eka Sari Putra Jaya sebaiknya memisahkan antara fungsi pencatatan, penagihan, dan penerimaan uang yang dipegang oleh bagian Administrasi dan keuangan.
- Perusahaan sebaiknya meningkatkan penjualan kredit yang sebelumnya hanya berfokus pada penjualan tunai saja, dikarenakan perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sebagian besar sudah melakukan peningkatan pada sektor kreditnya. Untuk menghindari resiko piutang tak tertagih perusahaan dapat memberikan *Cash discount* kepada pelanggan, *Cash discount* ini memberi insentif kepada pelanggan untuk membayar lebih cepat dengan percepatan penagihan.
- PT. Eka Sari Putra Jaya dapat melakukan pemeriksaan secara mendadak yang dilakukan oleh Direksi dengan tujuan untuk melakukan *Controlling*, dan untuk meminimalisasi terjadinya penggelapan yang dilakukan karyawan.