

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pengauditan internal atas pengendalian intern siklus penjualan pada PT. Sukabumi Trading Coy serta berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan dalam bab empat, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. PT. Sukabumi Trading Coy telah menerapkan pengauditan internal dalam pengendalian intern terhadap siklus penjualannya. Hal ini dibuktikan dengan penerapan auditor intern yang independen, mempunyai kompetensi yang tinggi terhadap jasa professional yang ditawarkannya, mempunyai program audit yang cukup baik dan dilaksanakan sesuai dengan program audit yang telah dibuat, adanya tindak lanjut dari kesalahan-kesalahan yang ditemukan dalam perusahaan, dan dilaporkan dalam laporan audit dengan memberikan opini.
- b. Pengendalian yang diterapkan oleh PT. Sukabumi Trading Coy terhadap siklus penjualannya telah cukup memadai. Dapat dibuktikan dalam penerapan yang cukup baik dari kelima komponen pengendalian intern yang ada yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko oleh manajemen, aktivitas pengendalian, sistem informasi akuntansi dan komunikasi, serta pemantauan. Selain itu, setiap prosedur yang terkait dengan siklus penjualan juga telah

diterapkan dengan cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan adanya kekuatan pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

1. Perusahaan selalu menekankan pentingnya pengendalian intern kepada setiap bagian dan setiap karyawan yang terlibat. Hal ini dilakukan dengan cara selalu menjalankan aktivitas operasi berdasarkan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan dan dikomunikasikan kepada karyawan.
2. PT. Sukabumi Trading Coy telah memiliki struktur organisasi yang disertai dengan uraian tugas yang jelas. Sehingga masing-masing bagian memahami wewenang dan tanggung jawab mereka masing-masing. Struktur organisasi PT. Sukabumi Trading Coy telah mendukung adanya pemisahan tugas antara fungsi otorisasi transaksi penjualan oleh manajer penjualan dengan sepengetahuan wakil direktur, fungsi penjualan oleh bagian penjualan, fungsi pencatatan oleh staf akuntansi, dan fungsi pengelola aktiva oleh bagian gudang. Dengan demikian, setiap transaksi penjualan tidak hanya diselesaikan oleh satu bagian saja dan terdapat *internal check* antar bagian sehingga dapat mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan maupun ketidakberesan dalam pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian.
3. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia telah diterapkan dengan baik oleh perusahaan. Selain itu, dilaksanakan pula rapat antar manajemen puncak dengan karyawan. Melalui rapat ini, karyawan diperbolehkan menyampaikan saran, keluhan, dan kritiknya sehingga komunikasi antara manajemen puncak dengan karyawan berjalan dua arah.

4. Terdapat pengendalian fisik yang memadai terhadap aktiva dan catatan perusahaan. Aktiva dan catatan perusahaan disimpan di tempat yang aman serta aksesnya dibatasi hanya untuk karyawan tertentu yang berkepentingan.
5. Dewan direksi mengadakan rapat setiap bulan untuk membahas dan melakukan evaluasi terhadap kinerja dan juga terhadap pengendalian intern yang telah diterapkan oleh perusahaan. Dengan demikian, rapat ini menjadi salah satu sarana untuk meningkatkan efektivitas dari aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
6. Adanya otorisasi terhadap setiap transaksi penjualan bertujuan untuk mencegah adanya customer fiktif.
7. Setiap transaksi penjualan didukung oleh dokumen-dokumen yang diperiksa keabsahan dan kelengkapannya. Hal ini memungkinkan dilakukannya penelusuran. Selain itu, daftar customer dan delivery order dibuat berdasarkan bon order. Sehingga barang yang dikirim sesuai dengan barang yang dipesan. Sedangkan faktur tagih dibuat berdasarkan delivery order dan invoice serta diperiksa kembali kesesuaiannya oleh bagian gudang. Dengan demikian, keakuratan dari penagihan dapat ditingkatkan dan telah sesuai dengan barang yang dipesan, dikirim, dan diretur oleh pelanggan dan sub agen.
8. Adanya historical debitur card (data riwayat piutang customer) secara otomatis oleh program komputer yang memudahkan manajer penjualan maupun wakil direktur dalam memantau pelunasan piutang secara keseluruhan. Melalui laporan ini, manajer penjualan dan wakil direktur

dapat mengetahui piutang mana saja yang telah maupun belum dilunasi. Dan jika terdapat piutang yang sudah melewati jatuh tempo tetapi masih belum dilunasi, maka manajer penjualan akan melakukan tindak lanjut kepada customer yang bersangkutan. Dengan demikian, pelunasan piutang tetap terkendali dan dapat diawasi.

Selain memiliki kekuatan, pengendalian intern siklus penjualan PT. Sukabumi Trading Coy juga memiliki beberapa kelemahan, yaitu:

- 1) Perhitungan fisik terhadap persediaan barang tidak dilakukan secara berkala. Tidak ada jadwal khusus yang ditetapkan untuk melakukan perhitungan fisik.
 - 2) Fungsi otorisasi retur penjualan tidak terpisah dengan fungsi penerimaan retur. Keduanya ditangani oleh bagian gudang retur. Selain itu, retur penjualan tidak menggunakan memo kredit.
- c. Keandalan pengendalian intern terhadap siklus penjualan memiliki peran sebagai alat bantu bagi auditor dalam menentukan sifat, saat, dan lingkup pemeriksaan yang perlu dilaksanakan, khususnya dalam:
1. Menentukan bahwa rekening penjualan dalam laporan keuangan perusahaan dapat diaudit. Melalui pemahaman mengenai keandalan pengendalian intern, auditor dapat mengetahui tingkat integritas manajemen dan ketersediaan catatan akuntansi di dalam siklus penjualan sebagai bukti audit yang kompeten dan memadai. Kedua hal inilah yang menjadi factor penentu apakah rekening penjualan dalam laporan keuangan dapat diaudit.

2. Menentukan tingkat risiko deteksi yang direncanakan (planned detection risk) berdasarkan penilaian risiko pengendalian. Jika risiko pengendalian dinilai rendah, maka risiko deteksi yang direncanakan menjadi tinggi sehingga ruang lingkup pemeriksaan atas saldo rekening penjualan di dalam laporan keuangan dapat dipersempit. Berdasarkan penelitian pengendalian intern siklus penjualan pada PT. Sukabumi Trading Coy, dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Sukabumi Trading Coy terhadap siklus penjualannya cukup memadai dan dapat diandalkan, sehingga risiko pengendalian dinilai pada tingkat yang rendah. Dengan demikian, risiko deteksi yang direncanakan pun menjadi tinggi dan auditor dapat mempersempit ruang lingkup pemeriksaannya terhadap saldo rekening penjualan dengan cara mengurangi jumlah sampel yang harus diperiksa, serta mengurangi waktu dan biaya pemeriksaan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengatasi kelemahan pengendalian terhadap siklus penjualan, yaitu:

- a. Penghitungan fisik terhadap barang persediaan sebaiknya dilakukan secara berkala. Dengan demikian, perusahaan dapat mengawasi dan memeriksa persediaan barang dan apakah persediaan barang yang terdapat secara fisik telah sesuai dengan catatan persediaan yang ada. Selain itu, jika penghitungan fisik

dilakukan berkala dapat membantu perusahaan dalam mengambil tindak lanjut secepatnya jika terjadi ketodaksesuaian antara persediaan barang dengan catatan persediaan. Perhitungan fisik sebaiknya dilakukan terhadap persediaan barang gudang stock maupun gudang retur.

- b. Fungsi otorisasi retur penjualan sebaiknya dilakukan oleh bagian yang tidak menangani penerimaan barang retur. Memo kredit sebaiknya dikeluarkan oleh bagian yang mengotorisasi retur penjualan sebagai perintah kepada bagian yang menerima barang retur untuk menerima barang yang dikembalikan serta kepada staf akuntansi sebagai perintah untuk mengurangi piutang customer yang bersangkutan. Dengan demikian, perusahaan dapat mencegah terjadinya kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan yang tidak bertanggung jawab.

Demikian saran-saran yang dapat penulis sampaikan. Penulis berharap saran-saran tersebut bermanfaat bagi PT. Sukabumi Trading Coy dalam meningkatkan pengendalian intern terhadap siklus penjualannya sehingga perusahaan dapat meningkatkan efektivitas aktivitas penjualan.