

BAB V.

KESIMPULAN DAN SARAN

5. 1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah penulis lakukan pada PT. SURYAPUTRA SARANA seperti yang telah diuraikan pada bab 4, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur dan kebijakan dalam siklus penjualan PT. SURYAPUTRA SARANA adalah sebagai berikut :

Prosedur siklus penjualan PT. SURYAPUTRA SARANA dimulai dari *customer* menghubungi departemen penjualan untuk memesan jenis kendaraan yang ingin dibeli. Bagian penjualan akan mengeluarkan Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) dan mencatat pesanan tersebut pada buku pesanan pelanggan, lalu bagian penjualan melakukan pengesahan transaksi melalui proses persetujuan kredit untuk *customer* bila *customer* ingin melakukan pembayaran secara kredit. Surat Pemesanan Kendaraan ini diotorisasi oleh *customer*, orang menerima pesanan, supervisor, dan manager.

Setelah kredit disetujui, informasi penjualan akan diteruskan ke Bagian Keuangan, dan pesanan kendaraan tersebut baru akan diterima apabila uang muka (DP) telah dilunasi. Saat uang muka (DP) dilunasi Bagian Keuangan akan mengeluarkan Surat Tanda Terima Sementara. Pada saat pemesanan kendaraan, *customer* dapat menambahkan aksesoris kendaraan untuk kelengkapan kendaraannya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan

customer. Bila perusahaan mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli kelengkapan mobil tersebut maka Bagian Kasir akan mengeluarkan Bukti Pengeluaran Kas/Bank yang nantinya uang tersebut akan dibayar oleh *customer* ke perusahaan. Bila pembayaran terhadap kelengkapan kendaraan tersebut telah lunas maka Bagian Kasir akan mengeluarkan Bukti Penerimaan Kas/Bank.

Pembayaran kendaraan dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau giro bilyet atas nama PT. SURYAPUTRA SARANA dan akan dinyatakan sah apabila cek atau giro bilyet tersebut telah cair pada perusahaan. Bagian Keuangan akan mengeluarkan bukti KUITANSI apabila *customer* telah melunasi pembayaran baik secara tunai maupun kredit, kuitansi tersebut akan sah apabila cek atau giro bilyet yang dititipkan dapat dicairkan atau diuangkan atas nama PT. SURYAPUTRA SARANA. Bagian Administrasi Kredit akan mencatat setiap *customer* yang ingin melunasi pembayaran kendaraan tersebut secara kredit dengan lama kredit maksimal 3 tahun, dan Bagian Penagihan akan menagih pembayarannya kepada setiap *customer*. Bila *customer* melakukan pembayaran secara kredit, maka Surat Tanda Terima Sementara harus disimpan dan ditukarkan dengan BPKB dan KUITANSI pada saat pelunasan.

Bagian Keuangan akan mengeluarkan Surat Penyerahan Kendaraan apabila kredit telah disetujui atau apabila *customer* telah melunasi kewajiban pembayarannya. Surat Penyerahan Kendaraan ini akan diserahkan kepada Bagian Pengadaan dan Distribusi agar kendaraan dapat diserahkan kepada

customer. Surat Penyerahan Kendaraan ini diotorisasi oleh Bagian Keuangan, orang yang menyerahkan kendaraan, dan yang menerima kendaraan.

2. Setelah peneliti melakukan penelitian yang lebih lanjut terhadap pengendalian internal siklus penjualan yang diterapkan oleh PT. SURYAPUTRA SARANA, pengendalian tersebut tidak memiliki kelemahan. Hal ini dikarenakan prosedur dan kebijakan siklus yang ditetapkan telah dilakukan sejak perusahaan ini berdiri.
3. Dalam penerapannya, audit internal memiliki peranan penting dalam mencapai efektivitas dan efisiensi siklus penjualan. Salah satu cara auditor internal menilai efektivitas dan efisiensi siklus penjualan adalah melalui pengendalian internal yang telah diterapkan oleh PT. SURYAPUTRA SARANA. Auditor internal harus memeriksa dan mengevaluasi kecukupan pengendalian internal perusahaan secara periodik terhadap siklus penjualan dan membuat rekomendasi tentang perbaikan-perbaikan yang diperlukan

Walaupun PT. SURYAPUTRA SARANA belum memiliki fungsi audit internal, PT. SURYAPUTRA telah menerapkan pengendalian internal dalam siklus penjualan.. Hal ini dapat dilihat dari kekuatan-kekuatan dalam pengendalian internal perusahaan, antara lain:

- a. Perusahaan memiliki struktur organisasi dan uraian tugas yang jelas.
- b. Adanya pemisahan tugas antara bagian administrasi dan keuangan, bagian kasir, bagian administrasi kredit, dan bagian penagihan. Terdapat otorisasi yang memadai dalam proses pemesanan kendaraan sampai kendaraan diberikan kepada *customer*.

- c. Dokumen penjualan dipranomori sehingga memudahkan pengendalian terhadap dokumen yang hilang maupun mencari dokumen ketika dibutuhkan.
- d. Dokumen yang terakhir dikeluarkan oleh bagian administrasi dan keuangan merupakan dokumen kunci yang akan diserahkan ke bagian distribusi dan pengadaan agar dapat mengeluarkan kendaraan yang dipesan.
- e. Pada saat menerima Surat Penyerahan Kendaraan, bagian pengadaan dan distribusi wajib untuk memeriksa keadaan dan kelengkapan kendaraan yang disaksikan oleh *customer*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran agar:

- a. Prosedur dan kebijakan siklus penjualan PT. SURYAPUTRA SARANA tetap dipertahankan.
- b. PT. SURYAPUTRA SARANA diharapkan dapat memiliki fungsi audit internal sehingga penerapan pengendalian internal terhadap efektivitas dan efisiensi siklus penjualan dapat lebih memadai, walaupun PT. SURYAPUTRA SARANA telah memiliki pengendalian internal siklus penjualan yang cukup memadai.