

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan terhadap pengendalian intern siklus penjualan di PT Cisangkan serta berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab 4, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa:

1. PT Cisangkan telah menerapkan pengendalian intern terhadap siklus penjualannya. Hal ini dibuktikan dengan penerapan kelima komponen dan subkomponen-subkomponen pengendalian intern yang memadai seperti yang telah dijelaskan di bab sebelumnya.

Selain itu, setiap prosedur yang berhubungan dengan siklus penjualan juga telah diterapkan dengan baik.

2. Pengendalian intern yang diterapkan oleh PT Cisangkan terhadap siklus penjualannya telah memadai. Hal ini ditunjukkan dengan adanya kekuatan pengendalian intern yang diterapkan oleh PT Cisangkan, yaitu:
 - i. Transaksi penjualan di PT Cisangkan didukung oleh dokumen-dokumen yang dipranomori otomatis, tercetak dan telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang serta memiliki rangkap yang memadai sehingga memudahkan untuk dilakukannya penelusuran dan menghindarkan pemakaian dokumen untuk

kepentingan pribadi sehingga dapat diketahui jenis transaksi apa yang terjadi dan berapa jumlahnya

- ii. Terdapat struktur organisasi yang dilengkapi dengan uraian tugas yang jelas dan tegas yang menyatakan fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang terlibat di aktivitas penjualan PT Cisangkan, sehingga tidak terjadi perangkapan tugas (lebih dari satu fungsi) yang dapat mengakibatkan pengendalian intern penjualan kurang dapat diandalkan.
- iii. Pengendalian intern terhadap siklus penjualan dianggap penting oleh pimpinan perusahaan, hal ini dibuktikan dengan adanya fungsi Internal Audit, yang memantau jalannya operasi perusahaan secara rutin dan berkala serta diadakannya rapat secara rutin oleh Komite Kantor Pusat untuk membahas dan melakukan evaluasi terhadap kinerja perusahaan dan juga terhadap pengendalian intern penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan.
- iv. Terdapat pengamanan harta perusahaan yang memadai, seperti penanganan penerimaan uang kas oleh bagian Administrasi Kas & Bank, penyimpanan uang kas oleh Kepala Bagian Keuangan dan pengelolaan persediaan oleh bagian Gudang yang bertanggung jawab akan persediaan fisik di gudang, selain itu terdapat perhitungan fisik barang (*stock opname*) yang dilakukan oleh bagian Internal Audit secara rutin, baik untuk penyimpanan kas dan barang jadi.
- v. Terdapat sistem, kebijakan, dan prosedur penjualan yang telah didokumentasikan dengan baik dan diterapkan oleh PT Cisangkan.
- vi. PT Cisangkan memiliki buku kontrol piutang yang memudahkan Manajer Pemasaran/Kepala Bagian Pemasaran maupun Kepala Kantor Pusat/Cabang

dalam memantau pelunasan piutang secara keseluruhan. Melalui catatan ini, Manajer Pemasaran/Kepala Bagian Pemasaran dan Kepala Kantor Pusat/Cabang dapat mengetahui piutang mana saja yang telah maupun belum dilunasi. Dan jika terdapat piutang yang sudah melewati jatuh tempo tetapi masih belum dilunasi, manajer pemasaran akan melakukan tindak lanjut kepada pelanggan yang bersangkutan. Dengan demikian, pelunasan piutang tetap terkendali dan dapat diawasi.

- vii. PT Cisangkan telah memiliki *chart of account* yang memadai untuk mendukung pencatatan transaksi penjualan
- viii. PT Cisangkan telah memiliki data harga produk (*price list*) yang telah ditetapkan secara resmi oleh perusahaan untuk menentukan harga produk-produk yang dijual perusahaan.
- ix. Bagian Akuntansi Keuangan mencocokkan jumlah total dalam Buku Pembantu Piutang (Kartu Piutang) dengan Buku Besar secara periodik setiap 6 bulan sekali.

Selain memiliki kekuatan, pengendalian intern siklus penjualan di PT Cisangkan juga memiliki kelemahan, yaitu:

Perusahaan tidak melakukan pengiriman pernyataan piutang kepada pelanggan secara periodik.

- 3. Keandalan pengendalian intern terhadap siklus penjualan memiliki peran sebagai alat bantu bagi auditor dalam menentukan sifat, waktu, dan luas ruang lingkup pemeriksaan yang perlu dilaksanakan

Jadi kesimpulannya, pengendalian intern atas penjualan yang terjadi di PT Cisangkan telah baik dilakukan dengan bukti-bukti seperti yang telah dibahas di atas. Prosedur-prosedur lainnya yang berhubungan dengan siklus penjualan pun telah berjalan baik. Dan yang harus diubah adalah akan lebih baik jika perusahaan mengirimkan pernyataan piutang kepada pelanggan secara periodik.

Dan dari hal-hal dikemukakan di atas, terdapat beberapa kelemahan, diantaranya adalah :

1. Tidak ada pernyataan piutang yang dikirimkan kepada pelanggan secara periodik.
2. Tenggang waktu antara pemberitahuan dan pelaksanaan audit terlalu lama, karena akan memperbesar kemungkinan timbulnya resiko.
3. Tidak ada profram tertulis yang dibuat perusahaan untuk mengoptimalkan kinerja perusahaan.
4. Tidak ada program tertulis bagi internal auditor.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, penulis mencoba memberikan saran sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan, yaitu:

1. Sebaiknya perusahaan mengirimkan pernyataan piutang kepada pelanggan secara periodik setiap bulan (monthly statement receivable). Dengan demikian, perusahaan dapat memeriksa kesesuaian antara pencatatan saldo piutang yang dilakukan oleh perusahaan dengan saldo piutang menurut pelanggan yang bersangkutan. Selain itu, pernyataan piutang juga dapat

digunakan sebagai sarana bagi perusahaan untuk mengingatkan pelanggan mengenai kewajiban mereka untuk membayar.

2. Sebaiknya tenggang waktu antara pemberitahuan dan pelaksanaan audit tidak terlalu lama. Hal ini untuk memperkecil objek audit menutupi kelemahan-kelemahan dan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi. Lalu hal penting lainnya, sebelum melakukan audit sebaiknya program audit dibuat terlebih dahulu sehingga dalam melakukan audit terencana dan dilaksanakan dengan baik dan tepat waktu tanpa adanya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan. Dan juga pernyataan piutang diberikan secara periodic dan berkala kepada pelanggan.
3. Belum ada program tertulis yang akan membuat kinerja perusahaan lebih baik dan lebih optimal. Karena dengan adanya program tertulis dapat dilihat apakah sudah baik atau masih perlu diperbaiki dan ditingkatkan dalam perusahaan itu.
4. Internal auditor bekerja dengan program tapi belum tertulis. Jadi akan lebih baik bila program kerja internal auditor dilakukan secara tertulis, agar menjadi jelas.

Demikian saran-saran yang dapat penulis sampaikan. Penulis berharap saran-saran tersebut bermanfaat bagi PT Cisangkan dalam meningkatkan pengendalian intern terhadap siklus penjualannya sehingga perusahaan dapat meningkatkan pula efisiensi dan efektivitas aktivitas penjualannya.

Dan saran lain bagi peneliti adalah dapat menambah wawasan, mengetahui bagaimana cara menjalankan perusahaan yang baik dalam bidang penjualan dan

pembagian tugas yang memadai agar kinerja perusahaan menjadi seoptimal mungkin. Lalu diharapkan juga peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini, dengan obyek penelitian yang berbeda, dan juga dapat meneliti lebih jauh mengenai pengaruh lain yang mempengaruhi audit internal pada penjualan, mengingat faktor lain yang mempengaruhi audit internal pada penjualan masih banyak