

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai peranan pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung telah memiliki pengendalian internal yang cukup efektif dalam menunjang penilaian akurat, tepat waktu, dan relevan sesuai dengan standar yang berlaku umum.

Kekuatan pengendalian internal dalam transaksi penjualan:

- a. Pencatatan penjualan didukung oleh nota penerimaan pesanan yang ditandatangani oleh *salesman* atau *sales counter* dan disetujui oleh *Branch Manager* atau *Financial Control*.
- b. *Invoice*, Surat Jalan, dan Nota Pesanan Penjualan bernomor urut tercetak dan dapat dipertanggungjawabkan.
- c. Pengiriman barang dapat dilakukan berdasarkan Nota Pesanan Penjualan dan Surat Jalan yang telah disetujui oleh *Branch Manager* atau *Financial Control* serta pengiriman harus mendapatkan persetujuan Kepala Gudang.
- d. Terdapat verifikasi internal untuk *Invoice*, seperti mengecek ketelitian mengenai kuantitas, harga, potongan harga, dan hasil perkaliannya.
- e. Perusahaan telah mempunyai *chart of account*.

- f. Transaksi penjualan dicatat tepat waktu, akurat, dan sesuai dengan *point of sales* serta didukung dengan bukti yang sah dan penagihan segera dilakukan saat jatuh tempo.
- g. Batas kredit secara otomatis di-*approve* oleh komputer dengan perbandingan sesuai otorisasi batas kredit.
- h. Terdapat pemisahan tugas antara Bagian Penagihan, Pencatatan Penjualan, dan Penerimaan Kas.
- i. Komputer secara otomatis meng-*update file* dalam *Account Receivable, Sales Journal, dan General Ledger*.
- j. Terdapat *program check* untuk data yang hilang atau tidak diproses dan menampilkan *error message* jika kode pada data input tidak sah.
- k. *Invoice* dan Surat Jalan harus dicetak komputer dan langsung *update master file*.

Berikut akan diuraikan berbagai kelemahan yang terdapat dalam siklus penjualan PT. New Inti Furnindo:

- a. Perusahaan tidak mengirimkan pernyataan saldo piutang bulanan (*monthly statement*) dan tidak ada konfirmasi tentang piutang kepada pelanggan atau toko. Tujuannya adalah untuk membantu perusahaan dalam memastikan kebenaran jumlah saldo piutang dari masing-masing pelanggan atau toko.
- b. Tidak adanya pemisahan tugas Kepala Akuntansi yang merangkap sebagai Internal Auditor.

Perusahaan berusaha mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut dengan pengendalian kompensasi (*compensating control*) berikut ini:

- a. Tidak mengirimkan pernyataan saldo piutang bulanan (*monthly statement*) dan tidak ada konfirmasi tentang piutang kepada pelanggan atau toko. Namun hal ini dapat diatasi dengan melakukan perbandingan antara jumlah saldo piutang untuk setiap pelanggan atau toko yang ada dalam sistem dengan yang ada dalam *file* Tanda Terima Nota Tagihan, dan juga *Financial Control* mempunyai daftar umur piutang dagang untuk masing-masing pelanggan atau toko.
- b. Dikarenakan perusahaan ini hanyalah cabang yang menangani wilayah bagian Jawa Barat saja maka jabatan tertinggi di pimpin oleh *Branch Manager* yang bertanggung jawab atas wilayah Jawa Barat, yang bertugas mengontrol, mengendalikan serta memberikan pengarahan juga menerapkan target yang harus dicapai dan memimpin pelaksanaan rencana kerja perusahaan sebagai satu kesatuan unit usaha. Internal Audit yang bertugas sebagai pemeriksa semua transaksi, ditangani langsung oleh kantor pusat. Dan sebagai pengendali di cabang dijalankan oleh Kepala Akuntansi yang merangkap bertugas sebagai pemeriksa semua transaksi serta laporan keuangan yang ada di cabang, mengadakan perbandingan, dan melaporkan hasil pemeriksaan berupa temuan-temuan kepada Manager Cabang.

Adanya kekuatan dan kelemahan pengendalian serta terdapatnya pengendalian kompensasi terhadap kelemahan pengendalian siklus penjualan PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang disampaikan sebelumnya, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan kinerja operasi pengendalian terhadap siklus penjualan sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan mengirimkan pernyataan kredit bulanan dan melakukan konfirmasi tentang piutang kepada pelanggan. Hal ini dilakukan untuk memberikan jaminan yang memadai mengenai jumlah piutang yang ada, serta menghindari sekecil mungkin kecurangan atau penyelewengan.
2. Sebaiknya cabang mempunyai Internal Auditor sendiri agar independensi dapat diterapkan. Hal ini dilakukan agar kesalahan dapat diatasi sekecil mungkin.