BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Setelah penulis melakukan pengujian terhadap hasil kuesioner di bab IV, didapat hasil bahwa peranan *controller* terbukti berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian penjualan. Berikut ini rinciannya:

1. *Controller* terbukti telah memenuhi tugas dan tanggung jawabnya dengan memadai.
2. *Controller* terbukti telah memenuhi fungsinya dengan memadai, meliputi fungsi perencanaan, pengendalian, pelaporan dan akuntansi.
3. *Controller* terbukti telah melaksanakan pengendalian penjualan dan prosedur penjualan dengan memadai.
4. *Controller* terbukti berperan terhadap efektivitas pengendalian penjualan karena *controller* mendukung dan memastikan terlaksananya prosedur penjualan yang efektif dan pengendalian penjualan yang aman dan memadai, antara lain:
    - Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
    - Untuk mengeluarkan barang dari gudang diperlukan surat order pengiriman yang sudah ditandatangani oleh pimpinan.
    - Surat order pengiriman mencantumkan jumlah, harga, *term payment* serta dibuat rangkap dengan nomor urut tercetak.

- Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat order pengiriman).
- Bagian pengiriman mengecek terlebih dulu barang yang akan dikirim ke pembeli agar sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman.
- Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada *copy* surat order pengiriman.
- Bagian penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya ke pembeli.
- Faktur penjualan yang dibuat oleh bagian penagihan harus sesuai dengan yang tertera di surat order pengiriman.
- Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
- Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasari dokumen sumber yang dilampiri dokumen pendukung yang lengkap.
- Bagian akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang dan kemudian mengarsipkan dokumen tembusan menurut tanggal terjadinya sebagai catatan piutang.
- Bagian akuntansi mendistribusikan data penjualan berdasarkan informasi yang diperlukan manajemen.
- Bagian akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

- Sering dilakukan inspeksi mendadak untuk memeriksa kesesuaian stok barang yang siap dijual dengan catatan akuntansi yang ada.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, prosedur dan pengendalian penjualan yang diterapkan pada PT Graha Indo Puri telah memadai dan setiap bagian melakukan tugasnya dengan tepat.

Saran yang dapat penulis berikan yaitu:

1. Jika ada pembeli yang menawar harga di bawah BSP (*Best Selling Price*) sebaiknya tidak hanya dikonsultasikan dengan ketua *marketing* saja, tapi juga dikonsultasikan dengan pimpinan (Direktur). Hal ini dikarenakan jika hanya didiskusikan dengan ketua *marketing* saja maka dapat memicu timbulnya tindak korupsi atau pembuatan keputusan semena-mena yang dapat merugikan perusahaan.
2. Perusahaan disarankan untuk mengadakan pelatihan untuk *controller* dan karyawan lainnya secara berkala untuk menjaga agar kinerja mereka tetap stabil dan memuaskan. Hal ini juga untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan yang mungkin terjadi di kemudian hari.