

## 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:

1. Pelaksanaan pengendalian intern penjualan yang dilakukan oleh PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur telah berjalan secara memadai berdasarkan komponen-komponen pengendalian intern. Hal ini dilihat dari:

**a. *Control environment (lingkungan pengendalian)***

- PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur telah menerapkan integritas dan nilai etika dengan baik karena dikomunikasikan secara periodik kepada seluruh karyawan dengan ditaatinya berbagai peraturan yang berlaku bagi setiap karyawan.
- Kemampuan karyawan PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur dilakukan melalui psikotes, tes teknis, wawancara serta tes kesehatan. Penerimaan karyawan baru dengan status tetap dilakukan dengan melalui masa percobaan paling lama 3 (tiga) bulan.

- Partisipasi yang cukup aktif dari komite audit dalam menilai kewajaran laporan keuangan dan memeriksa aktivitas yang dilakukan oleh cabang setahun sekali.
- PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur memiliki struktur organisasi yang jelas yang tampak dengan adanya pemisahan dan pendelegasian tugas dan tanggung jawab setiap bagian khususnya bagian penjualan.
- Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur dikomunikasikan dengan jelas, sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan pengendalian khususnya penjualan.
- Kebijakan dan prosedur kepegawaian PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur didasarkan pada pelaksanaan program pelatihan dan pengembangan bagi karyawan sebanyak 2 (dua) kali dalam setahun.

**b. *Management risk assessment* (penaksiran resiko manajemen)**

- PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur mengikuti perkembangan teknologi. Hal ini dilihat dengan adanya pencatatan penjualan dengan sistem komputer.
- PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur melakukan penyeleksian dan penempatan karyawan pada suatu posisi yang tepat berdasarkan pengetahuan dan keahlian yang dimiliki

sehingga tidak tumpang tindih dalam melakukan setiap pekerjaan yang ditugaskan.

- Peraturan PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur yang berhubungan dengan kegiatan dan prosedur perusahaan diatur oleh kantor pusat di Jakarta, sedangkan peraturan yang berhubungan dengan kesejahteraan karyawan dibuat oleh perusahaan melibatkan seluruh karyawan.

**c. *Accounting information and communication system* (informasi akuntansi dan sistem komunikasi)**

PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur telah menggunakan dokumen *prenumbered* dan telah diotorisasi, penggunaan formulir rangkap, dan pemisahan fungsi yang jelas. Hal ini sangat membantu dalam penyampaian informasi secara tepat waktu apalagi didukung dengan sarana komunikasi yang memadai.

**d. *Control activities* (aktivitas pengendalian)**

- ✧ PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur telah menetapkan pemisahan tugas yang jelas dalam hal penjualan.

Hal ini dapat dilihat sebagai berikut:

- ✓ Fungsi penerimaan order oleh *counter sales* dan *salesman*.
- ✓ Fungsi pembuatan faktur dan pencatatan penjualan oleh administrasi unit dengan menggunakan komputer.
- ✓ Fungsi pembuatan surat-surat kendaraan oleh CAO.

- ✓ Fungsi pengeluaran dan pengiriman barang berada pada bagian gudang (*Pre Delivery Service*).
- ✓ Fungsi penerimaan uang pada bagian kasir.
- ✧ Bentuk otorisasi pantas atas aktivitas penjualan yang diterapkan oleh PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur adalah adanya daftar harga pasti untuk penjualan barang, adanya prosedur penjualan yang jelas baik tunai, kredit, dan *trade in*.
- ✧ PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur memiliki dokumen dan catatan yang cukup sederhana untuk menjamin bahwa dapat dimengerti dengan jelas.
- ✧ Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan yang diterapkan oleh PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur dilakukan dengan penggunaan file, penggunaan brankas, dan penggunaan lemari besi terkunci yang hanya dapat diakses oleh pihak-pihak yang berwenang.
- ✧ Pengecekan dilakukan terhadap kinerja karyawan untuk kemudian diambil tindakan koreksi yang terbaik.

**e. *Monitoring* (pemantauan)**

Pemantauan PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur dilakukan oleh kantor pusat setahun sekali dan oleh *branch manager* sebulan sekali.

2. Aktivitas penjualan PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang

Pasteur berjalan dengan efektif. Hal ini dilihat dari:

- a. Proses penjualan dilakukan tanpa kesalahan.
- b. Dilaksanakannya prosedur penjualan baik tunai, kredit, maupun *trade in* dengan baik.
- c. Retur penjualan (batal SPK) periode Januari 2006 sampai dengan Mei 2006 hanya 1 (satu) transaksi.
- d. Pemeriksaan eksterior dan interior agar kendaraan dikirim dalam keadaan “siap pesta” secara fisik maupun kelengkapan dokumen (H-1).
- e. Pelanggan hanya satu kali diminta data dan dokumen yang diperlukan.
- f. Ditinjau dari sisi waktu cepat dan optimal (lihat tabel *lead time* penyerahan).
- g. Penggunaan formulir dan dokumen-dokumen yang tepat.
- h. Pengisian formulir yang sederhana.
- i. Pelanggan menerima kendaraan sesuai dengan janji yang telah disepakati (*on time delivery*).

3. Pengendalian intern penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas

penjualan PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur.

Hal ini dilihat dari:

- Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab PT. Astra International Tbk. Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur dikomunikasikan dengan jelas,

sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan pengendalian khususnya penjualan.

- Dilakukan prosedur penjualan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, baik prosedur penjualan tunai, kredit, maupun *trade in*.
- Penggunaan formulir-formulir dan dokumen-dokumen yang tepat.
- Transaksi penjualan yang langsung diproses pada saat terjadinya.
- Transaksi penjualan yang dicatat adalah penjualan kepada pelanggan yang benar-benar ada dan tidak fiktif.
- Transaksi penjualan dicatat dan diklasifikasikan dengan benar.
- Transaksi penjualan dicatat dengan benar untuk sejumlah barang yang dikirim dan yang telah dibuatkan fakturnya.
- Pencatatan transaksi penjualan dilakukan secara komputersasi sehingga proses penjualan berjalan dengan cepat (tidak membuang waktu) dan optimal.

## 5.2 Saran

Setelah mempelajari hasil penelitian, menganalisis permasalahan dan menyimpulkan hasil penelitian maka penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

Pelaksanaan pengendalian intern penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Astra International Tbk Toyota AUTO 2000 Cabang Pasteur secara umum sudah baik sehingga perusahaan hanya perlu mempertahankan dan akan lebih baik jika dapat ditingkatkan terutama dalam pencapaian target penjualan. Pencapaian target

bukan merupakan hal utama dalam mengukur efektivitas penjualan, akan tetapi penjualan akan sempurna apabila proses penjualan berjalan lancar dan target terpenuhi. Berikut ini hal-hal yang dapat meningkatkan target penjualan:

- ✓ Meningkatkan promosi untuk meningkatkan unit penjualan agar sesuai dengan target yang telah ditetapkan.
- ✓ Memberi motivasi kepada *salesman* dan *sales counter*.
- ✓ Melatih *skill salesman* dan *sales counter* dalam meraih calon *customer*, misalnya dengan memberikan training mengenai kiat-kiat meraih calon *customer*.