

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis pada Bab IV yang lalu mengenai pengaruh pengendalian intern terhadap peningkatan efektivitas penjualan, dapat ditarik simpulan bahwa:

1. Pengendalian intern atas penjualan pada PT. Baru dan Jaya Lestari telah dilaksanakan dengan memadai. Hal ini dapat dilihat dari terpenuhinya unsur-unsur pengendalian intern, yaitu:
 - a. Lingkungan pengendalian yang memadai:
 - Adanya integritas karyawan yang baik.
 - Adanya struktur organisasi perusahaan yang baik dan jelas.
 - Terdapat *job description* yang menguraikan fungsi dan wewenang setiap bagian.
 - Metode penerimaan karyawan yang dilaksanakan dengan baik.
 - Adanya kode etik yang harus ditaati oleh seluruh karyawan.
 - b. Adanya penetapan risiko yang ditetapkan oleh manajer.
 - c. Kegiatan pengendalian, meliputi:
 - Mengolah dan menilai dokumen dan catatan mengenai penjualan.

- Pemisahan tugas antara fungsi pembelian, penerimaan barang, penyimpanan dan distribusi barang, pelaksanaan penjualan, penerimaan kas dan pencatatan penjualan.
- d. Informasi dan komunikasi yang memadai, meliputi:
- Laporan mengenai penjualan telah disajikan dengan memadai dan dapat diandalkan.
 - Komunikasi antara karyawan yang terjalin dengan baik.
 - Komunikasi dua arah yang baik, antara atasan dan bawahan.
- e. Pemantauan atas pengawasan yang dilakukan oleh auditor intern, dan kelemahan-kelemahan yang dilaporkan segera kepada direktur.

Terpenuhinya unsur-unsur pengendalian intern menyebabkan tercapainya tujuan umum dari pengendalian intern itu sendiri, yaitu keandalan pelaporan keuangan, afektivitas dan efisiensi operasi, ketaatan pada hukum dan perundang-undangan. Selain itu juga tercapai tujuan khusus pengendalian intern atas penjualan yang meliputi: transaksi yang dicatat adalah sah, transaksi diotorisasi dengan pantas, transaksi yang terjadi telah dicatat, transaksi dinilai dengan pantas, transaksi diklasifikasikan dengan pantas, transaksi dimasukkan ke berkas induk dengan pantas dan diikhtisarkan dengan benar.

Berdasarkan penerapan pengendalian penjualan, maka tujuan pengendalian intern dapat tercapai. Adapun tujuan pengendalian penjualan dapat dikemukakan

secara singkat sebagai berikut:

1. Penjualan yang efektif dapat dilihat dari:

- Tercapainya seluruh target anggaran penjualan selama tiga tahun yaitu tahun 2005, 2006, dan 2007 baik dalam unit maupun dalam rupiah.
- Kegiatan promosi yang dilakukan dengan berbagai cara. Misalnya kunjungan para *Sales* ke tempat konsumen, dengan mengikuti pameran yang dilaksanakan pada periode tertentu.

2. Laporan penjualan yang dapat diandalkan, yaitu:

- Adanya pengecekan silang dari dokumen-dokumen seperti: faktur, bukti barang keluar, surat penjualan sebelum dimasukkan dalam buku penjualan yang mana data tersebut merupakan informasi untuk membuat atau melakukan penyusunan laporan penjualan.

3. Ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang berhubungan dengan penjualan:

- Kebijakan dan prosedur penerimaan barang.
- Kebijakan dan prosedur pengiriman barang.
- Kebijakan dan prosedur retur penjualan.
- Kebijakan dan prosedur penagihan piutang.

Hal ini didukung oleh adanya *flowchart* yaitu prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit.

4. Rekomendasi dan saran-saran yang diajukan oleh auditor intern selalu di *follow-up* oleh direktur.

Meskipun demikian, masih terdapat kelemahan dalam pelaksanaan pengendalian intern penjualan pada PT. Baru dan Jaya Lestari, yaitu:

1. Adanya auditor internal yang belum memadai, dalam arti tidak semua bagian dalam perusahaan tersebut diperiksa.
2. Posisi auditor internal yang berada di bawah manajer.
3. Tidak adanya batas maksimum kredit yang ditetapkan kepada setiap pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diungkapkan di atas, penulis ingin memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT. Baru dan Jaya Lestari. Adapun saran yang diberikan adalah:

1. Sebaiknya dibentuk departemen internal auditor agar tugas dalam pengendalian intern dilaksanakan dengan memadai dan lebih efektif.
2. Posisi auditor internal seharusnya berada di bawah direktur sehingga memudahkan dalam pemeriksaan untuk memeriksa seluruh bagian yang ada di dalam perusahaan.
3. Penetapan batas maksimum kredit penjualan yang diberikan kepada tiap-tiap pelanggan dan persetujuan pemberian kredit kepada pelanggan baru, sebaiknya diserahkan ke fungsi-fungsi tersendiri yaitu departemen kredit, bukan oleh manajer. Hal ini dimaksudkan agar dapat lebih berkonsentrasi untuk meneliti kredibilitas para calon pelanggan.