

## **BAB 5**

### **SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN**

#### **5.1 SIMPULAN**

Berdasarkan analisis serta pembahasan yang ada pada bab 4, maka pemegang menyimpulkan bahwa pengendalian internal terkait siklus penjualan kredit di PT. Kartika Arta Purnama ini berjalan kurang baik. Dalam hal ini pemegang masih melihat adanya kelemahan serta indikasi-indikasi timbulnya kecurangan yang perlu perhatian khusus oleh perusahaan, yaitu:

1. Kelemahan yang dimiliki oleh PT. Kartika Arta Purnama mengenai proses pembuatan surat jalan. Selama ini perusahaan selalu membuat surat jalan berdasarkan nota pre order dari sales tanpa melakukan pengecekan dahulu kepada bagian gudang mengenai ketersediaan barang pesanan pelanggan tersebut. Apabila terdapat barang pesanan pelanggan yang kosong maka di surat jalan tersebut barang yang kosong tersebut akan dicoret dengan menggunakan bolpoin. Hal ini dapat menimbulkan masalah. Sebaiknya perusahaan membuat surat jalan setelah admin penjualan menanyakan ketersediaan barang pesanan pelanggan tersebut kepada bagian gudang. Karena barang yang tertera di surat jalan tersebut harus sama dengan faktanya saat pengiriman barang pesanan tersebut kepada pihak ekspedisi.

1. Tidak adanya konfirmasi ulang dari pihak perusahaan terhadap pesanan pelanggan. Disarankan agar manajer atau direktur melakukan konfirmasi ulang ke toko yang bersangkutan melalui telpon agar memastikan apakah barang yang dipesan sudah sesuai atau belum. Karena pernah terjadi retur barang yang sangat banyak dari toko akibat tidak adanya pesanan barang tersebut dari toko melainkan pihak sales secara sengaja memberi barang-barang tersebut demi tercapainya target penjualan yang ditentukan oleh perusahaan.
2. Manajer dan direktur beserta direktur keuangan harus memberikan pengawasan yang ekstra terhadap admin penjualan dan sales dalam hal penagihan piutang. Karena apabila admin penjualan dan sales bekerja sama, maka hal ini akan sangat merugikan perusahaan. Bisa saja mereka mengambil nota penjualan toko yang bersangkutan untuk melakukan penagihan tanpa sepengetahuan pihak perusahaan. Karena tidak adanya konfirmasi ulang dari perusahaan kepada toko yang bersangkutan. Ada baiknya jika di nota penjualan diberikan catatan penting agar melakukan pembayaran dengan cara melakukan transfer antar bank maupun dengan cara giro. Karena selama ini kebanyakan pihak toko masih membayar berupa uang tunai yang dititipkan melalui sales dengan ditukarkan nota penjualan tersebut.

3. PT. Kartika Arta Purnama adalah kurangnya pengawasan dari manager ataupun direktur kepada para sales. Manager tidak pernah melakukan pengecekan kepada toko yang melakukan order melalui sales. Manager atau direktur harusnya melakukan pengecekan kepada toko yang bersangkutan dengan melalui telpon toko tersebut agar memastikan benar-benar toko tersebut ada. Karena pernah terjadi barang pesanan hilang di ekspedisi dikarenakan pihak ekspedisi tidak bisa menemukan nama toko yang bersangkutan. Dengan adanya pengecekan dari manager ataupun direktur ini, maka tidak akan terjadi lagi adanya toko fiktif dan orderan fiktif yang dilakukan oleh sales yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

## **5.2 KETERBATASAN**

Keterbatasan selama kegiatan magang ini adalah pemegang tidak mendapatkan data berupa nota pre order dari sales sehingga pemegang tidak dapat melakukan analisis terhadap nota pre order pesanan pelanggan yang bersangkutan.

## **5.3 SARAN**

1. Sebaiknya manager dan direktur PT. Kartika Arta Purnama memberikan pengawasan yang lebih terhadap para sales dengan selalu melakukan pengecekan terhadap toko-toko yang melakukan order melalui para sales.

2. Sebaiknya manajer dan direktur PT. Kartika Arta Purnama juga melakukan konfirmasi ulang kepada toko yang bersangkutan mengenai orderan yang dipesan melalui para sales apakah sudah sesuai dengan yang mereka pesan atau tidak.
3. Sebaiknya proses penagihan dilakukan oleh pihak kantor saja dengan melalui telpon. Dan pembayaran dilakukan dengan cara transfer ke rekening perusahaan ataupun membayar dengan bilyet giro. Sedangkan nota penjualan tetap dititipkan kepada sales untuk diberikan kepada toko tersebut. Pihak toko melakukan konfirmasi pembayaran kepada pihak kantor.
4. Di minta kepada manajer untuk menghimbau kepada seluruh karyawan agar seluruh transaksi khususnya transaksi penjualan kredit yang berupa adanya orderan tambahan dari pelanggan ketika barang pesanan yang lain masih belum terkirim sebaiknya tetap diproses sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berlaku di PT. Kartika Arta Purnama. Yaitu dengan memproses mulai dari membuatkan surat jalan terlebih dahulu.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Akmal, 2007, *Pemeriksaan Intern (Internal Audit)*, Cetakan ke-2, Jakarta: PT. Indeks, kelompok Gramedia.
- Arens, A.A., R.J. Elder, dan M.S. Beasley, 2003, *Auditing and Assurance Service : An Intergrated Approach*, Edisi ke-9, New Jersey: Prentice Hall.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)*. 2013. *Internal Control – Integrated Framework*.
- Hall, J. A., 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jilid 1, Edisi ke-3, Jakarta: Salemba Empat.
- Kumaat, V. G., 2011, *Internal Audit*, Jakarta: Erlangga.
- Reding, K.F., P.J. Sobel, U.L. Anderson, M.J. Head, 2009, *Internal Auditing (Assurance & Consulting Service)*, USA: The Institute Auditors Research Foundation (HARF).
- Romney, M.B., dan P.J., Steinhart, 2015, *Sistem Informasi Akuntansi*, Terjemahan oleh Kikin Sakinah Nur Safira, Jakarta: Salemba Empat.
- Royan, M.F., 2009, *Account Receivable Sales Forces*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sawyer, L.B., M.A., Dittenhofer, dan J.H. Scheiner, 2005, *Internal Auditing*, Diterjemahkan oleh: Ali Akbar, Jilid 3, Edisi ke-5, Jakarta: Salemba Empat.
- Setianto, H., M. Hassan, dan E.T. Hardiyanto, 2008, *Pengendalian Internal dan Manajemen Resiko*, Jakarta: Yayasan Pendidikan Internal Audit.
- Suwardjono, 2005, *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*, Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.

Tuanakotta, T.M., 2012, *Audit Berbasis ISA (International Standards on Auditing)*, Jakarta: Salemba Empat.