

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal pada prosedur siklus penjualan di PT. Kertopaten Kencana masih kurang efektif dan efisien, karena dari hasil evaluasi yang dilakukan, masih ada beberapa kelemahan yang menimbulkan risiko yang cukup merugikan perusahaan dan bagi para pelanggan. Berikut adalah masalah-masalah pada PT. Kertopaten Kencana:

1. Perusahaan tidak menetapkan besarnya batas kredit bagi setiap pelanggan untuk masing-masing pola pemasaran yang dilakukan (baik pemasaran agensi, *salesman* maupun toko-toko). Akibat tidak ditetapkan batas kredit, perusahaan memiliki piutang tidak tertagih yang menumpuk dan berdampak pada keterlambatan produksi ulang pupuk karena terjadi keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan. Dampak lain keterlambatan pembayaran dari pelanggan akan menyebabkan proses pembelian terhadap bahan pembuatan pupuk ikut menurun.
2. Tidak adanya nomor urut tercetak pada dokumen *Delivery Order (DO)* dan Surat Jalan (SJ). Akibat tidak dibuatkan dokumen dengan nomor tercetak, perusahaan sering mengalami selisih persediaan barang dagangan saat melakukan stok opname bulanan. Pada akhir bulan, stok persediaan digudang tidak sama dengan jumlah penjualan. Manajemen mengalami kesulitan dalam melacak persediaan tersebut. Dampak lain dari tidak dibuatkan dokumen dengan nomor urut tercetak yaitu timbul kelalaian dalam hal pencatatan pesanan pelanggan. Perusahaan sering mencatat pesanan pelanggan A namun dikirim kepada pelanggan B akibat nomor order yang sama. Bagian gudang mencatat sebagai satu pesanan dan dibuat hanya satu surat jalan. Pelanggan sering melakukan komplain karena keterlambatan dan kesalahan pengiriman

barang. Hal ini dapat menyebabkan hilangnya kepercayaan pelanggan yang berdampak pada berkurangnya pendapatan perusahaan.

3. Manajemen belum melakukan pengendalian atau kontrol tentang posisi piutang dengan menyiapkan daftar umur piutang (*aging schedule*). Perusahaan mengalami permasalahan dalam mengidentifikasi pelanggan yang sudah jatuh tempo dan besarnya jumlah tagihan sebenarnya yang harus dibayar. Hal ini menyebabkan ada beberapa pelanggan yang mengalami piutang tidak tertagih. Bagian penagih mengalami kesusahan dalam melakukan pengendalian piutang tak tertagih tersebut.
4. Tidak adanya pengendalian manajemen yang baik terhadap sistem penagihan kepada pelanggan. PT. Kertopaten Kencana melakukan penagihan melalui bagian salesman namun sering terjadi kesalahan komunikasi dengan bagian penjualan (admin). Dalam hal ini, bagian salesman yang berhubungan langsung dengan bagian pelanggan, secara tidak langsung memiliki catatan atas setiap barang atau *item* yang dipesankan oleh pelanggan kepada perusahaan. Dengan demikian, ketika pelanggan ingin melakukan pembayaran kepada pihak penagihan, uang yang di dapatkan tersebut bisa saja di bawa kabur oleh bagian penagihan tersebut.

5.2. Keterbatasan

Keterbatasan dalam penelitian ini yaitu, dalam melakukan evaluasi pengendalian internal perusahaan pada siklus penjualan, hanya terbatas pada metode wawancara dan pengamatan langsung. Wawancara dilakukan pada saat jam kerja perusahaan, sehingga informasi yang diperoleh tidak menyeluruh khususnya ke karyawan lain. Wawancara dilakukan hanya sebatas kepada beberapa orang penting yang mengetahui secara khusus gambaran perusahaan.

Keterbatasan lain yang didapatkan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah penentuan besar kecilnya batas kredit yang tidak dapat di bahas oleh peneliti pada penelitian ini berkaitan dengan kebijakan manajemen dan keputusan manajemen.

5.3. Saran

Berikut ini adalah beberapa saran yang dapat menjadi bahan evaluasi manajemen PT. Kertopaten Kencana atas hasil penelitian, yaitu:

1. Manajemen perusahaan sebaiknya menentukan batas kredit kepada para pelanggannya agar tidak terjadi penumpukan piutang yang menghambat operasional perusahaan kedepannya dengan besaran batas kredit yang dapat dirundingkan oleh pihak perusahaan sendiri. Manajemen harus memiliki aturan yang baik agar pihak perusahaan maupun pelanggan saling menguntungkan di dalam sebuah bisnis.
2. Manajemen perusahaan sebaiknya membuat dokumen Surat DO dan SJ dengan nomor urut tercetak agar mengurangi terjadinya kesalahan dan *fraud* oleh karyawan. Pencegahan dini dengan perbaikan dokumen akan mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mengurangi terjadinya order fiktif.
3. Manajemen seharusnya menyiapkan arsip piutang dengan membuat *aging schedule* agar mengetahui posisi terbaru piutang pelanggan yang sudah jatuh tempo. Hal ini membantu perusahaan mengecek pelanggan yang belum melunasi, yang masih jatuh tempo dan yang sudah lunas. Sehingga tidak akan timbul lupa tagih kepada pelanggan akibat lupa dicatat.
4. Manajemen perusahaan sebaiknya untuk melakukan pengendalian internal terhadap bagian penagihan yang bertujuan mengurangi dan mencegah terjadinya kecurangan dengan cara yang dapat ditentukan sendiri oleh pihak manajemen agar perusahaan dapat semakin baik di kemudian hari.

Dengan saran yang diberikan, diharapkan PT. Kertopaten Kencana semakin baik dan sukses dalam mengembangkan bisnisnya dimasa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahari, I. S., Dwiatmanto, dan Endang, M. G. W., (2017). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Intern (Studi Pada PT Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 53 No. 1 Desember 2017.
- Fiani, A. M. (2016). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Kebayoran Pharma Cabang Palembang. (Disertasi, Program D3 Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang, Palembang, Indonesia). Didapat dari <http://eprints.polsri.ac.id/3756/>.
- Krismiaji. (2015). Sistem Informasi Akuntansi (edisi ke-5). Yogyakarta: Unit Penerbit Percetakan STIM YKPN.
- Leevian, Raditya F., (2018) Analisis Pengendalian Internal Dan Perancangan Prosedur Operasi Standar Sistem Persediaan PT. Satriakarya Adiyudha. (Skripsi, Program Sarjana Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/13772/>.
- Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi (edisi ke-3). Jakarta: Salemba Empat.
- _____. (2008). Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. (2014). Sistem Akuntansi (edisi ke-4). Jakarta: Salemba Empat.
- Rama Dasaratha V/ Frederick L. Jones. (2006). Sistem Informasi Akuntansi. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- Rachmawati, A., Mashina., Susanti. W. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Mutiara Cahaya Plastindo, Vol 3 2017.
- Redding, Kurt F., Dkk, 2013: Internal Auditing: Third Edition, Florida: The Institute of Internal Auditors Research Foundation.
- Widjajanto, Nugroho. (2001). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Erlangga.
- Widyastuti, D. A. (2009). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada UD Satria Purwokerto. (Disertasi, Program S1 Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Yogyakarta, Indonesia). Didapat dari <http://e-journal.uajy.ac.id/9121/>.
- Wiratna. (2015). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Yogyakarta: Amikom