

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pemahaman dan evaluasi mengenai pengendalian internal penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan CV Sinar Surya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penilaian pendahuluan menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan kredit masih kurang memenuhi standar, karena prosedur yang terjadi pada perusahaan masih belum menggunakan konfirmasi penjualan kredit terhadap outlet atau konsumen, hal tersebut dapat dimanfaatkan oleh sales untuk melakukan penjualan fiktif, yang bertujuan untuk memenuhi target perusahaan, akibatnya banyak piutang yang tidak dapat tertagih. Selain itu masih merangkapnya bagian penjualan (*sales*), bagian pengiriman, dan bagian penagihan menjadi kesempatan untuk sales melakukan penyimpangan. Selain itu kurang mampunya dan ketidak tegasan sumber daya manusia atau karyawan dalam menjalankan prosedur perusahaan menjadi salah satu faktor penyimpangan tersebut dapat terjadi. Dengan demikian penulis

menyimpulkan pengendalian internal pada sistem penjualan kredit pada CV Sinar Surya masih belum baik.

2. Pengujian kepatuhan dilakukan dengan attribute Sampling model fixed sample size pada tingkat keandalan 95%, rate of occurrence sebesar 1%, dan DUPL nya sebesar 5%.Jumlah sampel yang diperiksa dalam pengujian kepatuhan adala 100 sampel dokumen faktur penjualan kredit yang diambil secara acak.Hasil pemeriksaan terhadap sampel ditemukan masih terdapat dokumen faktur penjualan yang tidak dilengkapi dengan dokumen sales order yang sudah diotorisasi oleh pihak yang berwenang,dalam kasus ini oleh kepala kantor CV Sinar Surya.Dengan demikian besarnya AUPL yang diperoleh dari tabel evaluasi hasil keandalan 95% dengan kesalahan sama dengan 57%,dimana AUPL lebih besar dari DUPL yaitu 5% .Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal pada sistem penjualan kredit pada CV Sinar Surya tidak efektif.
3. Pengendalian internal pada penjualan kredit pada perusahaan dinilai belum efektif untuk asersi *Occurance*, *Completeness*, dan *Accuracy*,karena masih banyak fraud yang terjadi pada perusahaan.Sedangkan pengendalian yang menangkal risiko pada asersi cut-off dan asersi classification dinilai juga belum efektif, karena walaupun transaksi penjualan kredit sudah di catat kedalam periode dan akunyang tepat, keterjadian dari tansaksi tersebut masih

belum tentu benar adanya, karena tidak adanya konfirmasi faktur penjualan terhadap yang bersangkutan.

## 5.2. Keterbatasan

Dalam penelitian ini penulis tidak dapat menunjukkan dan memaparkan dampak dari tidak efektifnya pengendalian internal karena data – data tersebut bersifat rahasia dan untuk menjaga etika dari kebijakan perusahaan tersebut penulis tidak diperkenankan memaparkan data-data tersebut kedalam penulisan skripsi.

## 5.3. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka untuk dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal dalam menjalankan proses penjualan kredit perusahaan, maka penulis memberi saran sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu melakukan pembenahan sistem dalam melakukan kegiatan penjualan kredit, karena masih terdapat *fraud* yang terjadi dalam sistem penjualan kredit yang berjalan saat ini. Pada bagian penjualan perusahaan dapat melakukan pemisahan antara bagian penjualan dan pengiriman serta penagihan dengan menambah karyawan baru yang bertanggungjawab atas admin penjualan sendiri, hal tersebut bertujuan agar semua order yang diterima perusahaan dapat dikontrol dan dipertanggungjawabkan. Perusahaan juga harus mempertegas aturan yang berlaku, mulai dari dokumen *sales order* yang harus memiliki otorisasi sebelum gudang mengeluarkan barang. Fungsi

gudang harus dengan tegas untuk menolak ketika menerima dokumen *sales order* yang tidak memiliki otorisasi. Hal tersebut bertujuan agar tidak terjadi penjualan yang fiktif dan mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang karena lolosnya penjualan terhadap outlet yang sebenarnya tidak masuk dalam kriteria penerima kredit. Pada bagian pengiriman perusahaan perlu memisah atau menambah karyawan yang khusus bertanggung jawab pada pengiriman barang. Selanjutnya pada bagian penagihan perusahaan juga perlu melakukan pemisahan tanggungjawab penagihan piutang yang saat ini dilakukan oleh bagian sales, karena pada penelitian ini, masih banyak ditemukan sales yang melakukan penyimpangan dengan membawa uang tagihan yang tidak selalu distorkan langsung ke perusahaan dengan alasan yang beragam.

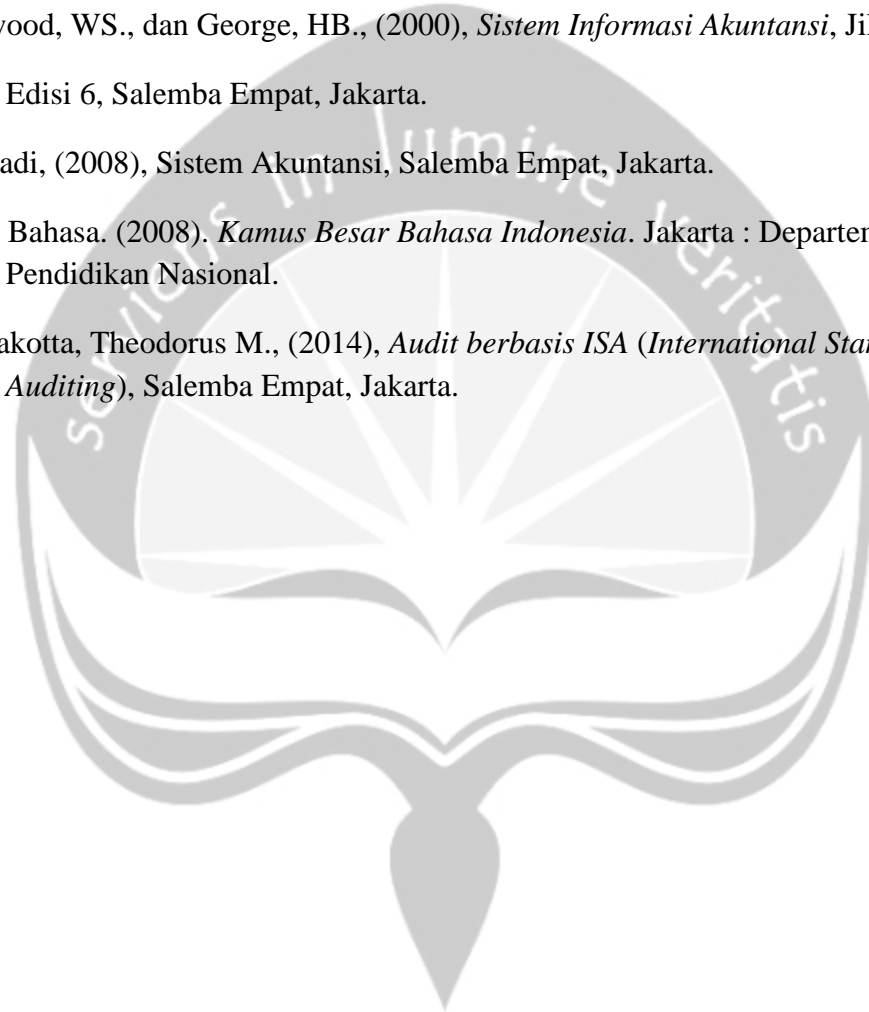
2. Perusahaan perlu melakukan rotasi terhadap seluruh sales yang tersebar di wilayah distribusi. Hal tersebut bertujuan agar penyimpangan dalam melakukan kegiatan sales seperti penjualan fiktif, permainan harga, dan pecah nota dapat diminimalisir. Dengan adanya rotasi sales, perusahaan dapat memantau bagaimana keadaan penjualan kredit di setiap wilayah, karena sales akan melakukan konfirmasi ulang terhadap nota atau faktur penjualan kredit outlet yang melakukan penjualan kredit tersebut sebagai tanggung jawab baru sales karena adanya rotasi yang dilakukan perusahaan.
3. Perusahaan perlu menambahkan atau membuat dokumen konfirmasi penjualan sebagai dokumen awal yang ada bersamaan dengan dokumen *sales order*, konfirmasi dilakukan terhadap semua outlet yang melakukan penjualan

pembelian kredit, Hal tersebut berfungsi untuk mengurangi penyimpangan yang dapat dilakukan oleh sales dalam melakukan order yang berasal dari outlet.

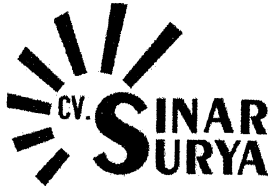


## DAFTAR PUSTAKA

- Auditing Standard Boards. (2011). *Statement on Auditing Standards*. American Institute of Certified Public Accountants, Inc.
- Hapwood, WS., dan George, HB., (2000), *Sistem Informasi Akuntansi*, Jilid 2, Edisi 6, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, (2008), *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Pusat Bahasa. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Departemen Pendidikan Nasional.
- Tuanakotta, Theodorus M., (2014), *Audit berbasis ISA (International Standards On Auditing)*, Salemba Empat, Jakarta.



LAMPIRAN



**CV. SINAR SURYA**  
Office : JL. Ahmad Yani No. 154 Ruko Menowo Magelang  
Jawa Tengah, Indonesia  
Phone : (0293) 3191249

---

No :-

Prihal : Keterangan penelitian

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Martin Budihartana

Jabatan: Direktur CV Sinar Surya

Menerangkan bahwa,

Nama : Deni Hanang Dwiantoro

NIM : 130420650

Telah melakukan penelitian pada kantor CV Sinar Surya, untuk meneliti bagaimana alur penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan, sejak tanggal 5 Februari 2019 sampai dengan 20 Juli 2019 untuk memperoleh data dalam rangka penulisan skripsi dengan judul “ Evaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Sistem Penjualan Kredit “ dengan baik dan mengikuti peraturan perusahaan.

Dengan ini surat ini dibuat agar dapat dipergunakan dengan semestinya.

Magelang, 2 Agustus 2019

Martin Budihartana  
Direktur



### Form Purchase Order Sales

nama Sales: Dwi Purnomo      Tanggal: 30-01-19

No	Nama_Outlet	Nama_Barang	Qty	Keterangan Cash/Tempo/TJ
	DWIK	Y-D UNL	50	
	ELShadi	V-D 3 EB	100	
	Eudang Karti	SP 10 EB	50	
		V-D 10 EB	50	
		V-D 16 EB	50	
		SP UNL	50	
		V-D UNL	50	

A

CV SINAR SURYA

Jl. Arjuna No. 150

Mekesong, Tolo

No Faktur      9 0000001401

Tanggal      30/01/19

Jenis      Kade      Bagan

Tempu      30/01/19

Pakzan Perjanjian

No	Kode Barang	Nama Barang	M. Volume	Tempo	Disetujui
1	90003	SP 10 EB	50	30/01/19	
2	90004	V-D 10 EB	50	30/01/19	
3	90005	V-D 16 EB	50	30/01/19	
4	90006	SP UNL	50	30/01/19	
5	90007	V-D UNL	50	30/01/19	

Tertanggung

Dwi Purnomo

### Form Purchase Order Sales

Nama Sales : JOKO

Tanggal : 22/1/19

Vo	Nama_Outlet	Nama_Barang	Qty	Keterangan Cash/Tempo/TJ
	WARUNG ACC	VD30	500	✓
		VD60	50	
		VD65	200	✓
		SP30	200	
		SP40	50	
		SP65	300	
	REG	VD40	50	
		VD60	50	
		VD65	50	
		SP30	50	✓

*JOKO*

Faktur Penjualan