

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemahaman dan evaluasi pengendalian internal penjualan kredit yang telah dilakukan pada PT Sumber Cikarang Platindo, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian internal pada perusahaan PT Sumber Cikarang Platindo tidak efektif pada implementasinya. Hal ini ditinjau dari penemuan ketidaklengkapan dokumen pada aktivitasnya, walaupun jajaran manajemen, petinggi komisaris beserta bagian manajemennya yang sudah terpisah-pisah dan dijalankan sesuai prosedur. Setiap aktivitas yang dijalankan pada perusahaan ini dapat dikatakan berjalan dengan baik dimana hal ini terlihat dari kepala bagian dan general manajer sudah kompeten dan melaksanakan pekerjaannya dengan upaya yang baik. Perlu dilakukan pengetatan ketelitian dan pengendalian dalam dokumen didalamnya agar kelengkapan dokumen selalu terjaga dengan baik.
2. Pada alur penjualan kredit terdapat risiko dokumen yang tidak lengkap, sehingga ketidaklengkapan dokumen ini menjadi faktor penyebab keterlambatan pembayaran piutang oleh customer.
3. Pada pengumpulan dokumen untuk syarat pembuatan invoice oleh bagian finance tidak berjalan dengan baik. Hal ini dibuktikan berdasarkan penemuan ketidaklengkapan memo kredit, namun alur transaksi penjualan kredit terus berjalan tanpa adanya penanganan lebih lanjut.

Pengujian mendalam dilakukan dengan Attribute Sampling model fixed sample size dengan tingkat keandalan 95%, rate of occurrence sebesar 1% dan DUPL sebesar 5%. Sampel yang diambil dan diperiksa dalam pengujian kepatuhan sebanyak 100 sampel Surat Jalan diikuti juga dengan dokumen memo kredit dan pendukung lainnya seperti Purchase Order dan Invoice yang berjumlah 100 sampel. Hasil pemeriksaan terhadap sampel ditemukan kesalahan sebanyak 3, dimana surat jalan nomor 906491, 906611 dan 907001 tidak dilampiri oleh dokumen pendukung yang kurang lengkap yaitu memo kredit. Dengan demikian besarnya AUPL yang diperoleh dari tabel evaluasi hasil keandalan 95% dengan kesalahan sebesar 1 adalah 8%. Berdasarkan hal ini diketahui bahwa AUPL lebih besar dari DUPL ($AUPL > DUPL$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern penjualan kredit PT Sumber Cikarang Platindo tidak efektif. Berdasarkan hal ini peneliti sebagai pihak yang mendeteksi kesalahan tersebut menyarankan agar manajemen perusahaan segera melengkapi dokumen tersebut.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pengalaman secara langsung yang dialami dalam proses penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan. Keterbatasan dalam penelitian ini mencakup keterbatasan waktu dan kesempatan dalam kunjungan terhadap PT Sumber Cikarang Platindo di sela-sela kesibukan kerja dan juga keterbatasan kemampuan dana dalam akses perusahaan ini dimana perusahaan ini berlokasi diluar kota. Keterbatasan waktu ditengah jam kerja membuat waktu untuk

wawancara menjadi kurang maksimal juga, sehingga dalam mencari detail lebih lanjut dengan melakukan konfirmasi dalam pelaksanaan dilapangnya.

5.3 Saran

Dari keseluruhan data dan analisis yang diperoleh terdapat beberapa dokumen yang kurang lengkap dan hal tersebut kurang dibenahi dengan baik, oleh karena itu ada baiknya apabila sistem penjualan kredit perlu pengendalian yang lebih dari atasan masing-masing bagian. Disamping itu pembuatan data base dokumen dan sistem penyimpanan file dengan komputerisasi akan membuat mudahnya kontrol yang dilakukan manajemen tingkat atas sehingga hal ini tidak hanya mengurangi potensi kurang atau hilangnya dokumen, tetapi hal ini dapat mengefisienkan waktu dan biaya dalam melakukan aktivitas dan pengecekan. Berdasarkan tinjauan sisi auditor sebaiknya dari hasil pengecekan yang tidak efektif hal ini dilakukan pengujian lebih lanjut yaitu pengujian substantif terhadap PT. Sumber Cikarang Platindo yang sesuai dengan kriteria dan syarat yang ditentukan.

Untuk penelitian selanjutnya dapat dilakukan pelebaran pertanyaan dan kompleksitas yang lebih dalam pengecekan pengendalian internal penjualan kredit. Hal ini dapat dilakukan juga dengan menambah dan memperbaiki pertanyaan-pertanyaan dipenelitian selanjutnya dengan dasar pertanyaan dipenelitian ini. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperbanyak jumlah sampel yang digunakan, sehingga hasil akan lebih mendekati kondisi yang sebenarnya. Berdasarkan hal ini untuk penelitian selanjutnya diharapkan meneliti perusahaan dengan jenis lainnya karena dengan perusahaan yang berbeda tentunya akan

ditemukan hasil yang semakin bervariasi karena keunikan dan perbedaan setiap perusahaan tersebut.



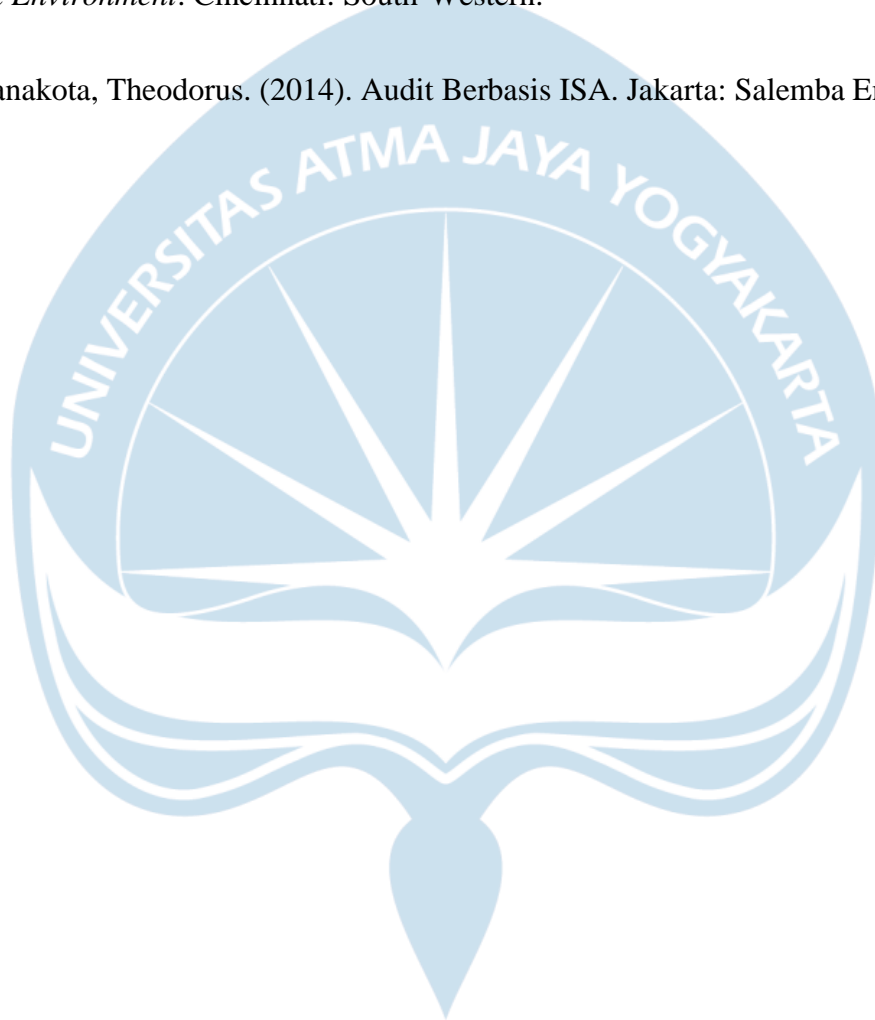
Daftar Pustaka

- Aston and Davies. (2011). *Auditing Fundamentals*. England: Financial Times Prentice Hall.
- Boynton, William C., et al. (2003). *Modern Auditing Edisi Ketujuh*. Jakarta: Erlangga
- Hartono, J. (2016). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.
- Hapsari, Tekla P. (2015). Evaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Sistem Pembelian Bahan Baku Pada PT Qumicon Indonesia. E-Jurnal Universitas Atmajaya Yogyakarta.
- Leung, Philomena ., Coram, Paul., and Cooper, Barry J. (2015). *Modern Auditing and Assurance Services 6th Edition*, Australlia: John Wiley & Sons. Australia: John Wiley & Sons.
- Melkianus, Diogenes. (1998). Penilaian Efektivitas Pengendalian Intern Pengeluaran Kas Dengan *Fixed-Sample-Size Attribute Sampling* Studi Kasus Pada Rumah Sakit Bethesda Yogyakarta. Skripsi: Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Mulyadi. (2002). *Auditing Edisi 6 Buku 1 dan 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi Edisi 4*. Jakarta: Salemba Empat.

Rahmadani, Novi. (2019). Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Skripsi: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Raymond E. Glos, Richard D. Steade, James R. Lowry. (1980). *Business: Its Nature and Environment*. Cincinnati: South-Western.

Tuanakota, Theodorus. (2014). *Audit Berbasis ISA*. Jakarta: Salemba Empat.



LAMPIRAN

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Bagaimana awal perusahaan ini didirikan?
2. Perusahaan ini berbentuk apa?
3. Bagaimana susunan kepengurusan perusahaan saat ini?
4. Ranah pergerakan perusahaan dalam bidang apa saja?
5. Apa tujuan perusahaan?

B. Struktur Organisasi Perusahaan

1. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?
2. Apa saja tugas masing-masing bagian perusahaan?

C. Personalia

1. Apa saja jenis karyawan yang ada diperusahaan ini?
2. Bagaimana tata tertib perusahaan yang dijalankan?
3. Bagaimana sistem penggajian dan pengupahan?

D. Sistem Penjualan Kredit

1. Bagaimana prosedur penjualan kredit pada perusahaan ini?
2. Bagaimana bagan alir sistem penjualan kredit?
3. Apa saja dokumen yang berkaitan dengan penjualan kredit?

DAFTAR PERTANYAAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN
KREDIT

A. Lingkungan Pengendalian Internal

1. Bagaimana proses kegiatan sehari-hari yang dijalankan di perusahaan ini?
2. Apakah ada dasar yang dijadikan sebagai acuan dalam kegiatan perusahaan?
3. Apakah manajemen atas selalu aktif ikut dalam proses perusahaan?
4. Bagaimana tanggapan terhadap perbagian dalam perusahaan ini selama melakukan aktivitas sehari-hari?

B. Penilaian Risiko

1. Apakah ada sistem atau prosedur pencegahan risiko yang dijalankan khususnya pada penjualan kredit?
2. Apakah ada kendala yang pernah dialami khususnya pada penjualan kredit?
3. Apakah ada kendala atau permasalahan terhadap alat-alat yang digunakan pada perusahaan ini?

C. Sistem Informasi

1. Bagaimana komunikasi yang terjalin antar bagian di perusahaan ini?
2. Apakah alat-alat kerja yang digunakan sudah memadai?
3. Bagaimana sistem *database* atau penyimpanan dokumen dalam perusahaan ini?

D. Kegiatan Pengendalian

1. Apakah ada dasar peraturan atau acuan yang digunakan perusahaan ini dalam kontrol aktivitas sehari-hari setiap bagian?
2. Apakah tujuan dari pengendalian yang diterapkan dilakukan dengan baik?

E. Pemantauan

1. Apakah jajaran top manajemen melakukan pemantauan dengan baik?
2. Apakah perusahaan ini mengandalakan satu sudut pandang saja sebagai pemantau perusahaan?
3. Bagaimana pemantauan yang dilaksanakan pada penjualan kredit?

F. Sistem Penjualan Kredit

1. Bagaimana alur penerimaan order dari customer yang dijalankan saat ini?
2. Bagaimana alur pemberian kredit terhadap customer dijalankan saat ini?
3. Apa saja dokumen yang diotorisasi dalam pemberian kredit customer?
4. Bagaimana kontrol atau otorisasi dalam pemberian jasa terhadap barang customer?
5. Apakah dalam pemberian jasa sering mengalami permasalahan?
6. Bagaimana alur penagihan dan syarat-syarat didalamnya?
7. Bagaimana alur pencatatan penjualan kredit yang dijalankan saat ini?