

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, penulis memperoleh kesimpulan yang dapat diambil mengenai Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Alamjaya Wirasentosa yakni sebagai berikut:

1. Pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Alamjaya Wirasentosa masih belum efektif pada prosedur order penjualan dan pengiriman dikarenakan dokumen RKAB (Rekap kirim dan Ambil barang) hanya terdiri dari satu lembar tanpa dilengkapi dengan tanda terima barang dari gudang ke driver, yang menunjukkan adanya kelemahan dalam sistem pengendalian internal perusahaan. Hal ini berpotensi membuka kecurangan dan terjadinya ketidaksesuaian dalam proses pengiriman seperti barang yang dipesan berbeda dari barang yang dikirimkan.
2. Pengendalian internal dalam kebijakan otorisasi kredit di PT. Alamjaya Wirasentosa menunjukkan bahwa kebijakan yang membagi wewenang otorisasi kredit antara *supervisor sales* untuk limit di bawah 3 juta dan *area sales manager* untuk limit di atas 3 juta kurang efektif dalam mengelola risiko piutang tak tertagih. Pembagian wewenang ini berpotensi menurunkan kualitas pengawasan terhadap risiko kredit, karena bagian penjualan mungkin terdorong untuk memaksimalkan penjualan tanpa mempertimbangkan keterlambatan secara menyeluruh.
3. Pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Alamjaya Wirasentosa belum efektif pada prosedur order penjualan dan pengiriman dikarenakan salesman memiliki hubungan khusus dengan pelanggan sehingga mengakibatkan terjadinya kecurangan terkait bon fiktif yang yang dapat berisiko kehilangan kas pada perusahaan.
4. Pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Alamjaya Wirasentosa masih belum efektif pada prosedur order penjualan dan pengiriman dikarenakan salesman melakukan penjualan sekaligus penerimaan penerimaan kas dari pelanggan yang membuat resiko kehilangan kas atau kecurangan terhadap kas.
5. Pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Alamjaya Wirasentosa masih belum efektif pada prosedur penagihan dan penerimaan kas dikarenakan salesman memegang uang terlalu lama sebelum disetor ke kasir yang menyebabkan kehilangan kas pada perusahaan.
6. Pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Alamjaya Wirasentosa masih belum efektif pada prosedur penagihan dan penerimaan kas dikarenakan Perusahaan masih melakukan proses bisnis sampai dengan pencatatan akuntansi dilakukan melalui sistem terkomputerisasi tidak terintegrasi dengan jaringan yang beresiko keterlambatan proses, terjadinya kesalahan atau manipulasi data.

6.2. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan rekomendasi terhadap pengendalian internal prosedur penjualan PT. Alamjaya Wirasentosa yakni:

1. Perusahaan Alamjaya Wirasentosa Sebaiknya melakukan otorisasi RKAB (Rekap kirim dan Ambil barang) antara bagian gudang dan driver, dengan menambahkan sistem pertinggal arsip yang lebih terstruktur untuk memudahkan pelacakan dan pengawasan barang yang keluar dari gudang ke truk dan mengurangi potensi kesalahan dalam pencatatan barang yang dikeluarkan.
2. PT. Alamjaya Wirasentosa sebaiknya mengevaluasi kembali kebijakan otorisasi kredit yang saat ini membagi wewenang antara *supervisor* sales untuk limit di bawah 3 juta dan *area sales manager* untuk limit di atas 3 juta. Pembagian wewenang seperti ini dapat mengurangi efektivitas pengelolaan risiko piutang tak tertagih, karena bagian penjualan mungkin lebih fokus pada pencapaian target penjualan ketimbang mempertimbangkan risiko ketertagihan secara menyeluruh. Sebaiknya, otorisasi kredit dilakukan oleh bagian penagihan.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan rotasi salesman yang dilakukan setiap 6 bulan sekali guna mencegah kecurangan yang dilakukan salesman karena adanya hubungan khusus dengan pelanggan sehingga dapat berisiko kehilangan kas oleh perusahaan, dengan adanya rotasi diharapkan salesman dapat lebih menjalankan tugas dengan memiliki integritas kepada perusahaan dan pelanggan
4. Sebaiknya perusahaan melakukan penagihan langsung atau konfirmasi langsung kepada pelanggan atas pembayaran piutang ketika menerima laporan penerimaan dari salesman untuk meminimalkan risiko kesalahan dan manipulasi data. Dengan adanya konfirmasi, perusahaan dapat memastikan akurasi informasi keuangan dan meningkatkan transparansi dalam proses penagihan.
5. Pada prosedur penagihan dan penerimaan kas sebaiknya salesman langsung menyeter uang ke kasir dan bagian kasir mencetak bukti penerimaan kas yang dilakukan oleh salesman untuk meminimalkan kehilangan kas akibat kelemahan prosedur terkait salesman memegang uang terlalu lama sebelum disetor ke bagian kasir.
6. Sebaiknya PT. Alamjaya Wirasentosa menggunakan satu sistem terintegrasi yang terhubung dengan jaringan untuk mengelola proses bisnis dan pencatatan akuntansi.. Dengan mengadopsi sistem terintegrasi, perusahaan akan dapat menyederhanakan proses bisnis, mempercepat aliran informasi, dan memastikan data yang lebih akurat serta konsisten di seluruh departemen. Integrasi sistem ini juga akan mempermudah pemantauan dan pengendalian data, mengurangi kemungkinan kesalahan manual, serta meningkatkan transparansi dan keamanan informasi keuangan.