

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Hasil dari penelitian yang dilakukan terhadap audit operasional siklus pendapatan atas fungsi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Glico Indonesia, seperti wawancara, tanya jawab pada bagian-bagian yang terkait dan evaluasi dari pengendalian internal yang telah dijalankan pada perusahaan, dapat disimpulkan bahwa :

1. Perusahaan telah dijalankan sesuai dengan standar operasional perusahaan dimulai dari penerimaan *order* dari pelanggan dengan melampirkan *purchase order* yang telah diverifikasi berdasarkan *credit limit* pelanggan.
2. Dokumen *purchase order* ditandatangani oleh *supervisor sales* dan diketahui oleh *manajer sales* hingga pengiriman barang dari gudang ke pelanggan.
3. Adanya pemisahan tugas pada masing-masing bagian menurut fungsinya.
4. Adanya alur dokumen yang baik, melakukan verifikasi terhadap dokumen yang diterima, melakukan audit terhadap persediaan, kas perusahaan, *billing* dan aset perusahaan lainnya,
5. Adanya kegiatan pengendalian internal dari masing-masing bagian, sehingga dapat meminimalisir kecurangan pada fungsi penerimaan kas.
6. Pelaporan keuangan yang diaudit secara periodik oleh eksternal auditor dan adanya audit operasional perusahaan.

Namun dari pengendalian internal yang telah dijalankan pada perusahaan ada beberapa hal yang harus dilakukan perbaikan seperti :

1. Belum memiliki standar operasional perusahaan (SOP) secara tertulis, sehingga masing-masing melaksanakan tugasnya berdasarkan pengalaman yang pernah dialami. Sehingga tidak ada pedoman yang baku untuk melaksanakan kegiatan yang terarah dan terstruktur untuk dapat meminimalisir permasalahan yang akan timbul.
2. Tingginya target penjualan yang harus dipenuhi terutama pada pelanggan *national chain*, *modern trade* dan sub distributor sehingga terjadi

penumpukan produk pada pelanggan yang berimbas pada permintaan penundaan pembayaran yang mengakibatkan kas perusahaan tidak dapat diprediksi dengan baik.

3. Potongan biaya promosi dan tingkat retur yang tinggi memberikan porsi yang besar pula terhadap penerimaan kas perusahaan, karena pelanggan *national chain, modern trade* dan sub distributor umumnya memotong biaya promosi sepihak dengan rincian yang berbeda dengan kesepakatan pada perjanjian kedua belah pihak.
4. Perusahaan juga tidak memiliki internal auditor sehingga tidak dapat melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing bagian dan melakukan perbaikan.
5. Proses administrasi yang panjang dari awal transaksi hingga diterima *account receivable* memakan waktu cukup lama dengan tempo yang dibutuhkan 7 – 14 hari, sehingga terjadi keterlambatan penukaran *billing* ke pelanggan, yang berakibat pada terlambatnya proses pembayaran dari pelanggan yang dapat diterima perusahaan memakan waktu hingga 75 hari dari tanggal pengiriman barang ke pelanggan.

5.2 Saran

Sesuai dari kesimpulan yang telah dibuat oleh penulis, diharapkan perusahaan memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada untuk dapat memperkecil permasalahan yang ada di kemudian hari. Hal-hal yang dapat dilakukan adalah :

1. Membuat standar operasional perusahaan (SOP) secara tertulis sehingga ada pedoman yang mengatur semua aktivitas operasional perusahaan dan semua kegiatan menjadi lebih terarah sesuai visi dan misi perusahaan.
2. Perusahaan harus dapat menyesuaikan pada kondisi pasar sehingga tidak terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam perusahaan dan harus memberikan sanksi yang tegas agar tidak terjadinya kecurangan-kecurangan yang dilakukan oleh bagian penjualan, juga turut memperhatikan efisiensi dan efektivitas terhadap program-program promosi yang ditawarkan pelanggan apakah memberi pengaruh yang baik bagi peningkatan penjualan.
3. Penjualan yang dapat diretur dari pelanggan memberikan pengaruh yang piutang perusahaan, bila dimungkinkan penjualan kepada pelanggan tidak dapat di retur kembali. Potongan biaya promosi seharusnya tidak dipotong

pada pembayaran piutang dari pelanggan sehingga penerimaan piutang tidak sesuai dengan nilai yang ditagihkan kepada pelanggan.

4. Perusahaan harus menambah bagian yang bertugas pada internal audit yang akan membantu setiap bagian untuk dapat menyelesaikan masalah yang ada dan memperkecil risiko bagi perusahaan.
5. Proses administrasi *billing* dari sejak penerbitan *delivery note* hingga penyerahan *billing* ke *account receivable* harus dapat dipercepat maksimal 2 hari dari tanggal penerbitan *delivery note* hingga kepada *account receivable*, sehingga *billing* dapat diproses ke pelanggan sesuai jadwal dan tepat waktu.