

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1 Simpulan

PT. Citraraya Mandiri Motor (CMM) merupakan perusahaan *dealer* Honda ke-88 dibawah PT. Honda Prospect Motor (HPM) serta merupakan *dealer* ke-13 di wilayah Jatim, Bali dan Nusa Tenggara. yang sudah mempunyai SOP dan secara garis besar perusahaan ini sudah menggunakan penginputan secara komputerisasi serta program yang tersistematis dalam siklus penjualannya. PT. CMM sudah lebih baik karena mempunyai SOP dalam siklus penjualan sampai pada pengiriman unit kendaraan namun SOP tersebut kurang disosialisasikan, sehingga banyak karyawan kurang mengetahui tentang adanya SOP tersebut.

Siklus penjualan sampai pada pengiriman unit kendaraan yang terjadi dalam PT.CMM ini sudah sesuai dengan standar pengendalian internal menurut COSO. Standarisasi pengendalian internal ini dilakukan dengan cara menyesuaikan apakah kelima komponen tersebut sudah berjalan dengan baik dalam perusahaan atau dengan bagaimana kelima komponen tersebut terlaksana. Melalui pengevaluasian pengendalian internal menurut COSO tersebut ditemukan adanya kekurangan dalam siklus penjualan sampai pada pengiriman unit kendaraan.

Kekurangan tersebut terdapat pada struktur organisasi, dimana dalam kenyataannya pekerjaan karyawan PT. CMM tidak sesuai dengan *job description* yang telah dibuat (pembagian tugas yang tidak jelas) dan kinerja karyawan yang kurang disiplin waktu serta kurang bertanggung jawab dalam bekerja terbukti dari pengambilan *sampling* acak pada dokumen SPK dan Persetujuan Penjualan dan Pengiriman. Dokumen SPK dan Persetujuan Penjualan dan Pengiriman banyak kolom tanda tangan yang tidak ditandatangani (kosong) oleh pihak terkait. Padahal sangat jelas tertulis dalam SOP siklus penjualan bahwa admin *sales* bertugas memeriksa kelengkapan dokumen dan kelengkapan tandatangan. Kekurangan yang kedua berkaitan dengan pengarsipan dokumen yang tidak tertata dengan rapi. Seharusnya PT. CMM membuat peraturan tentang standard mengenai pengarsipan dokumen, sehingga pengarsipan itu bisa sama dari tahun ke tahun.

5.2 Keterbatasan

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah informasi, dan evaluasi lebih berfokus pada dokumen yang mencakup bagian *finance accounting*, serta data yang bersifat internal dalam penelitian ini tidak dapat diberikan.

5.3 Saran

1. Perusahaan seharusnya membuat peraturan tentang standard mengenai pengarsipan Dokumen-dokumen yang terkait dalam siklus penjualan sampai pengiriman kendaraan sehingga dokumen tertata rapi dan pengarsipan dokumen tersebut, itu bisa sama dari tahun ke tahun.
2. Perusahaan harus mensosialisasikan SOP siklus penjualan sampai pada pengiriman kendaraan pada karyawan dan menerapkan pekerjaan karyawan serta pemisahan tugas sesuai dengan *job decription* yang ada pada struktur organisasi, sehingga karyawan tahu secara detail tugas yang harus dikerjakan.
3. Perusahaan harusnya mendirikan satu supervisi khusus yang terpisah dari perusahaan yaitu bagian audit internal. Tujuannya untuk memastikan bahwa audit internal dapat bekerja secara baik dan benar tanpa menerima ancaman dari pihak-pihak yang berkaitan karena audit internal bersifat independen. Dengan adanya proses pengauditan ini juga dapat membantu perusahaan untuk dapat menemukan kesalahan-kesalahan ataupun kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam perusahaan.

Daftar Pustaka

- Hendarti, Henny., H.S. Husni,T.Udiono, dan A.Anugrah. Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Penjualan. Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2010 (SNATI 2010). Yogyakarta: 19 Juni 2010.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). (2001). Standar Profesional Akuntan Publik. Salemba Empat, Jakarta.
- J. Elder, randal., M.S.Beasley, A.A.Arens, dan A.A.Jusuf. 2008. Jasa Audit dan Assurance Pendekatan Terpadu(Adaptasi Indonesia). Buku 1. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- _____. 2011. Jasa Audit dan Assurance Pendekatan Terpadu(Adaptasi Indonesia). Buku 2. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Kumaat,V.G, 2011, *Internal Audit*, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Moermahadi, H. Soerja Djanegara dan Maicella Chandra Haryadi. Studi Tentang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus pada PT. Anta Express Tour & Travel Service,Tbk). Jurnal Ilmiah Ranggagading. Vol. 7 No. 1.
- Romney, Marshal B & Steinbart, Paul Jhon. (2012). *Accounting Information System* (10th ed). Jakarta Selatan: Salemba Empat
- Sawyer, B Lawrence, Mortimer A. Dittenhofer & James H. Scheiner. 2005.*Sawyer,s Internal Audit, Audit Internal Sawyer*. Buku 1 Edisi 5. Jakarta: Salemba.

_____. 2006. *Sawyer,s Internal Audit, Audit Internal Sawyer.*
Buku 3 Edisi 5. Jakarta: Salemba.

Sumarni, Murni. 2003. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan.*
Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Swasta, Basu dharmmesta. *Manajemen Penjualan.* 1998. Edisi 3.
Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.