

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada permasalahan yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya maka didapati adanya beberapa kelemahan terhadap sistem dan prosedur penjualan kredit sehingga perlu diadakannya struktur pengendalian intern yang baik. Berikut ini penulis berikan beberapa kesimpulan dan saran agar dapat dipakai untuk meningkatkan pengawasan dan pengendalian yang baik.

5.1 Simpulan

1. Struktur organisasi pembagian tugas dan wewenang merupakan hal penting bagi perusahaan, sebab dengan semakin berkembangnya kegiatan perusahaan maka semakin penting pada peranan struktur organisasi, pembagian tugas dan wewenang. Hal ini karena struktur organisasi pembagian tugas dan wewenang merupakan suatu alat bantu untuk mengkoordinasikan berbagai kegiatan manajemen. Untuk mencapai tujuan perusahaan yang ada kurang mendukung perkembangan yang ada pada perusahaan. Dan ini akan mengakibatkan lemahnya struktur pengendalian intern.
2. Tidak ada bagian yang khusus menangani penagihan piutang, karena bagian penagihan piutang merangkap sebagai sales.
3. Dengan adanya perangkapan fungsi bagian penjualan dengan bagian penagihan maka memudahkan sales untuk melakukan penyelewengan dan kecurangan karena lemahnya struktur pengendalian intern.

4. Prosedur penagihan yang prosesnya masih menunggu tanda terima oleh sales tidak langsung diberikan bagian kasir melainkan disimpan sebagai tanggal waktu kembalinya tanda terima dan ditukarkan dengan bilyet giro/cek/uang tunai. Sehingga kemungkinan besar dapat terjadi penyelewengan-penyelewengan terhadap tagihan tersebut.
5. dalam meningkatkan penjualan kredit yang dijalankan perusahaan ini tidak diimbangi dengan penerimaan pembayaran piutang dari para langganan. Dalam hal ini perusahaan terpaksa menanggung resiko dengan banyaknya para pelanggan yang menunda pembayaran.
6. Tidak adanya daftar analisa umur piutang pelanggan sehingga pimpinan tidak dapat mengetahui posisi informasi keuangan secara langsung karenanya banyak piutang yang jatuh tempo mengalami keterlambatan penagihannya.

5.2 Saran

1. Agar dapat dilakukan perluasan dan perbaikan struktur organisasi yang sejalan dengan perkembangan yang ada pada perusahaan dengan unsur-unsur pengendalian yang memadai sehingga pembagian tugas dan wewenang dapat berjalan lancar.
2. Perlu dibentuknya bagian yang khusus menangani penagihan piutang sehingga perangkatan fungsi bagian penjualan / sales dapat dipisahkan.
3. Secara berkala perlu dikirim surat konfirmasi piutang kepada langganan mengenai saldo piutang yang ada agar supaya memperkecil terjadinya

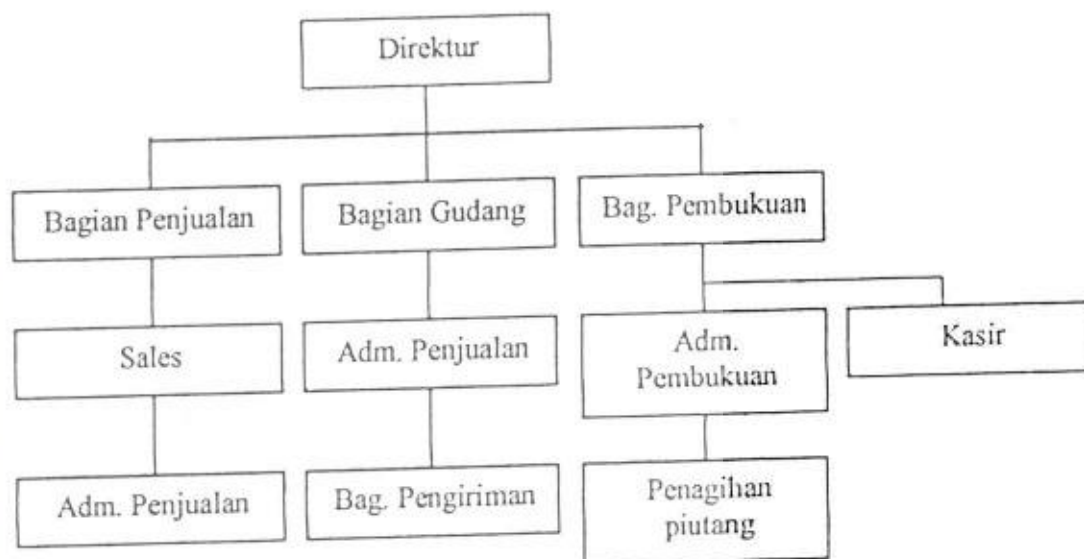


kecurangan-kecurangan yang kemungkinan timbul, sehingga dapat tercapai prosedur penagihan yang baik dan benar.

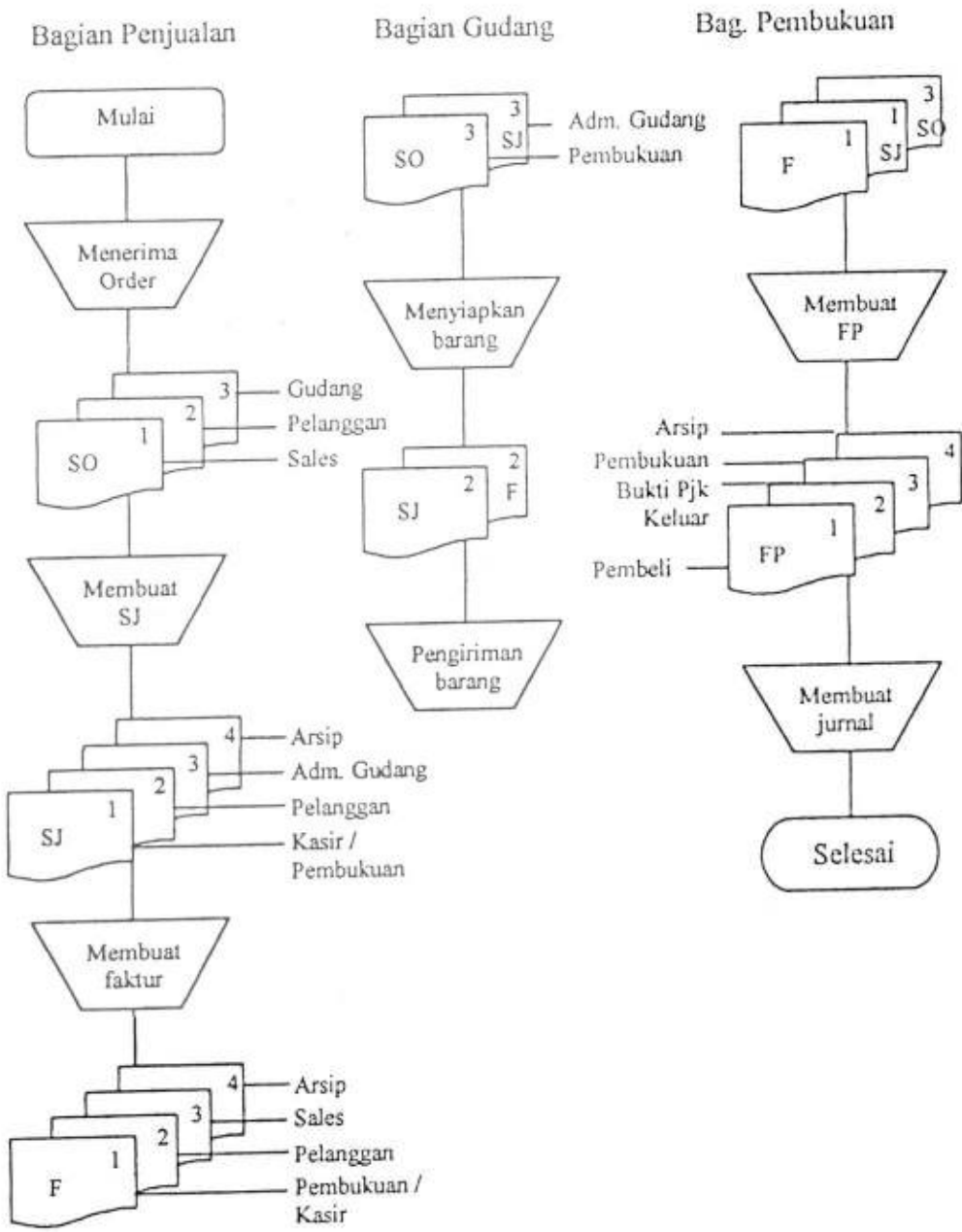
4. Memberikan sejumlah komisi dari piutang yang dapat ditagihkan secara tepat waktu pada bagian agar hasil dari penagihan piutang tersebut tidak dipergunakan untuk hal-hal yang tidak diinginkan.
5. Agar dapat menghindari ketidakseimbangan antara penjualan kredit dengan penerimaan pembayaran piutang maka perusahaan dapat melakukan kebijaksanaan lain dari pimpinan, yaitu dengan memberlakukannya sistem discount untuk penjualan tunai dan potongan discount untuk penjualan kredit yang melunasi piutangnya sebelum tanggal jatuh tempo piutang.
6. Membuatkan daftar analisa umur piutang sesuai dengan faktur yang masuk sehingga pimpinan dan bagian keuangan dapat mengetahui secara pasti posisi informasi piutang yang ada.



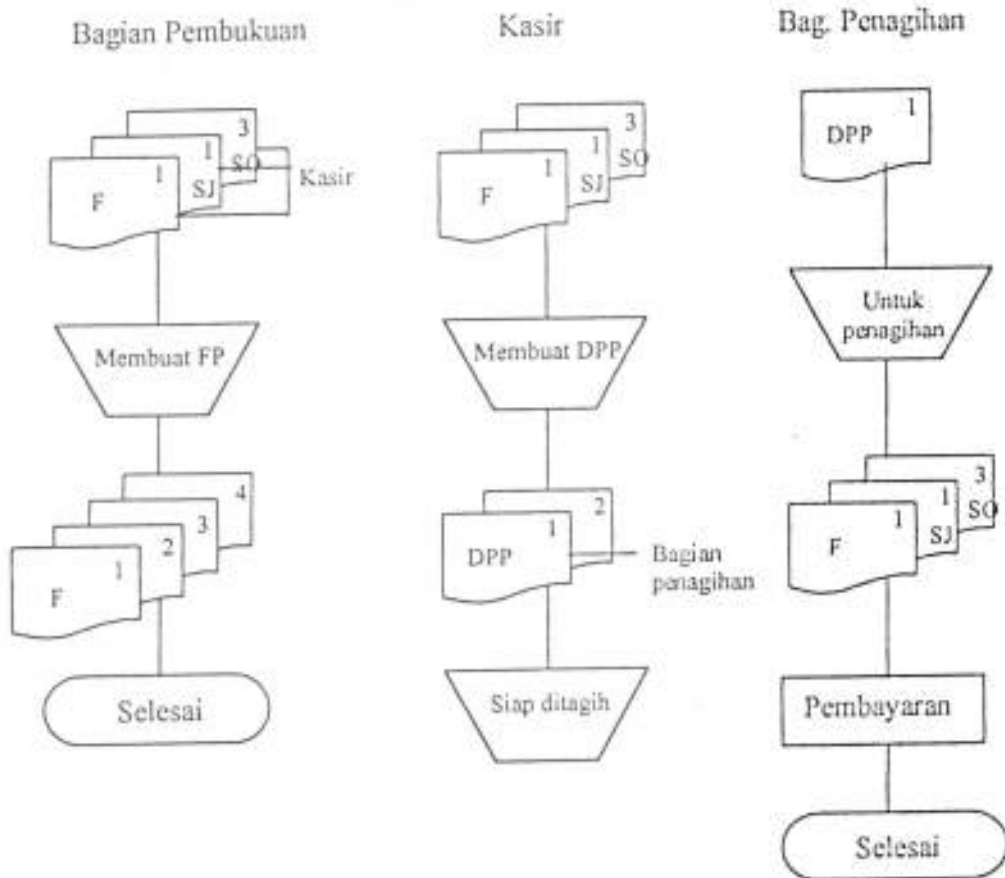
Usulan Struktur Organisasi



Usulan Bagan Penjualan Kredit



Usulan Bagan Penjualan Kredit



DAFTAR PUSTAKA

A.K, R. Soemita , *Sistem Akuntansi Prosedur dan Metode*, Sinar Baru, Bandung, 1985.

Baridwan, Zaki, *Intermediate Accounting*, BPFE, Yogyakarta, 1992.

_____, *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*, BPFE, Yogyakarta, Edisi ke 5, 1991.

Hartadi, Bambang, *Sistem Pengendalian Intern*, Edisi Pertama, Cetakan 2, BPFE, Yogyakarta. 1990

Ikatan Akuntan Indonesia, *Prinsip Akuntansi Indonesia*, Penerbit Rineka, Edisi Revisi, 1992.

_____, *Standar Profesional Akuntan Publik*, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 1994.

Kieso, Donald E, dan Jerry J. Weygandt, *Akuntansi Intermediate*, Edisi ketujuh, Jilid 1

Mulyadi, *Pemeriksaan Akuntansi*, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 1992.

_____, *Sistem Akuntansi*, Edisi 3, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 1993

Niswonger, Rollin, *Pengantar Akuntansi*, Penerbit Erlangga, Jakarta

Riyanto, Bambang, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yayasan Penerbitan Gajah Mada, Edisi 3, Yogyakarta.

Sukarno, Edy, *Sistem Pengendalian Manajemen suatu pendekatan praktis*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2002

Tuanakotta, TM, *Auditting Petunjuk Pemeriksaan Akuntan Publik*, LPFE, Jakarta. 1992.

Yusuf, Al Haryono, *Dasar-Dasar Akuntansi*, jilid 2, Bagian Penerbitan STIE YKPN, Yogyakarta, 1993.

