

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bertitik tolak dari pembahasan bab-bab sebelumnya mengenai pemeriksaan intern atas siklus penjualan dan piutang usaha pada PT Ajinomoto Sales Indonesia, berikut ini penulis merangkum kesimpulan dari pembahasan tersebut diatas serta mencoba memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ditemui selama pemeriksaan berlangsung.

A. Kesimpulan

1. Telah dilakukan pembagian wewenang dan tanggung jawab yang terlihat pada struktur organisasi dan struktur pengendalian intern pada PT Ajinomoto Sales Indonesia.
2. Telah dilakukan pemisahan fungsi antara fungsi penjualan dengan fungsi pencatatan piutang, penagihan, dan penerimaan kas.
3. Setiap transaksi penjualan dan pencatatan piutang telah dibukukan secara lengkap dengan menggunakan dokumen yang memadai dan dapat dipertanggungjawabkan kepada pengguna laporan baik pihak intern maupun ekstern perusahaan.
4. Perusahaan tidak membuat penyisihan piutang tidak tertagih sehingga jumlah piutang usaha yang disajikan dalam laporan keuangan tidak memperminkan nilai piutang yang wajar (*realizable value*). Hal ini disebabkan karena tidak

melakukan analisis umur piutang (*aging schedule*) sebagai dasar untuk dapat ditagih sebagai biaya tahun berjalan.

5. Perusahaan tidak mengirimkan konfirmasi piutang usaha secara periodik kepada pelanggannya, sehingga tidak diketahui apakah saldo piutang usaha menurut pembukuan sudah benar atau tidak.

B. Saran

Berdasarkan hasil pemeriksaan yang telah dilakukan terhadap perkiraan penjualan dan piutang usaha pada PT Ajinomoto Sales Indonesia, maka untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan di kemudian hari, penulis mencoba memberikan saran-saran perbaikan sebagai berikut:

1. Agar nilai piutang usaha yang disajikan dalam neraca mencerminkan nilai wajar, maka sebaiknya perusahaan melakukan analisis umur piutang sebagai dasar untuk menentukan penyisihan piutang tidak tertagih.
2. Untuk memperoleh nilai piutang usaha agar penyajiannya dalam neraca selalu mencerminkan klaim yang valid, perusahaan sebaiknya mengirimkan konfirmasi piutang usaha secara periodik kepada pelanggan sehingga bisa segera memperbaiki saldo piutang yang salah.
3. Sebaiknya perusahaan menetapkan kebijaksanaan atas *sales budget* pada masing-masing daerah pemasarannya secara berkala agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.