BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dengan bertitik tolak dari pembahasan bab-bab sebelumnya mengenai "Evaluasi Struktur Pengendalian Intern atas Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas" pada CV. Anugerah Makmur Palembang maka berikut ini penulis merangkum kesimpulan dari pembahasan tersebut di atas serta memberikan beberapa saran perbaikan yang mungkin bermanfaat untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ditemui selama pemeriksaan berlangsung.

A. Kesimpulan

Pengendalian yang terdapat pada CV. Anugerah Makmur Palembang terutama pengendalian internnya adalah lemah. Untuk itu penulis akan mencoba memberikan pengertian dan kesimpulan dari hasil penyelidikan penelitian yang berhubungan dengan unsur pengendalian intern yang lain dan karakteristik pengendalian intern yang digunakan dalam menilainya.

1. Terjadinya penjualan fiktif yang dilakukan oleh bagian penjualan atau salesman untuk mencapai "*sales target*" dan "*bonus target*" yang ditetapkan perusahaan dengan cara membuat *order* penjualan sebanyak mungkin, walaupun *order* tersebut belum tentu disetujui oleh pelanggan. Hal ini untuk menghindari sanksi yang telah ditetapkan oleh perusahaan seperti : tidak mendapat bonus, tidak adanya kenaikan gaji, jabatan dan mungkin juga di-PHK.

2. Pengendalian intern pada prosedur pengelolaan piutang juga masih belum memenuhi unsur-unsur dari unsur pengendalian yang baik yaitu terjadinya *lapping* oleh kepala seksi penagihan dikarenakan penyetoran baru dilakukan dua hari kemudian. Dari hasil pemeriksaan ditentukan bahwa hasil penagihan yang dilakukan tidak langsung disetorkan ke bagian kasir oleh kepala seksi penagihan, ini berarti tagihan tersebut dapat disalahgunakan oleh kepala seksi penagihan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis mencoba memberikan saran-saran perbaikan yang mungkin dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam memperhatikan kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam struktur pengendalian intern atas siklus penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan CV. Anugerah Makmur Palembang.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Penjualan fiktif yang terjadi dikarenakan terlalu tinggi "*sales target*" dan "*bonus target*" yang harus dicapai oleh pihak *marketing*. Sehingga plafon kredit pelanggan kadang kala tidak dijadikan pedoman untuk pemberian kredit. Sebaiknya "*sales target*" dan "*bonus target*" ditetapkan tidak terlalu tinggi.
2. Sebaiknya setiap hari kolektor langsung menyetorkan hasil tagihan kepada kasir dan kuitansi yang belum tertagih tetap dipertanggungjawabkan kepada kepala seksi penagihan tanpa menunggu dua hari, hal ini dapat

mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan yang dilakukan oleh kepala seksi penagihan atas uang hasil tagihan yang berada ditangannya selama dua hari.