

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk menganalisis pengendalian internal terhadap sistem penjualan secara kredit pada PT Omega Karya Persada. Maka dibuatlah kesimpulan atas penelitian yang telah dilakukan, kesimpulan tersebut adalah:

1. Dalam pelaksanaannya sistem pengendalian internal terhadap penjualan secara kredit pada PT Omega Karya Persada dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian internal pada perusahaan belumlah sepenuhnya dilakukan dengan baik dikarenakan sistem pencatatan tidak dilakukan setiap hari yaitu hanya dilakukan pada kurun waktu tertentu saja misalkan 1 bulan sekali, tentunya hal ini dapat menimbulkan terjadinya kesalahan informasi yang diperoleh antara bagian.
2. PT Omega Karya Persada sudah melakukan prosedur pekerjaan sesuai dengan sistem yang berlaku, praktik yang sehat namun belum dapat dikatakan efektif dan efisien karena perusahaan belum memberikan potongan harga kepada pelanggan jika membeli produk dengan jumlah yang banyak, denda apabila pembayaran kredit sudah melewati jatuh tempo dan masih ada divisi yang melakukan tugas secara rangkap dikarenakan perusahaan tidak memiliki divisi yang bertugas untuk melakukan penagihan terhadap pelanggan yang membeli produk secara kredit.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil dan kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan, maka selanjutnya penulis memberikan usulan yang sekiranya dapat diterapkan dalam perusahaan guna menanggulangi permasalahan mengenai sistem penjualan secara kredit. Adapun implikasi manajerial tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pencatatan penjualan yang dilakukan oleh PT Omega Karya Persada yaitu secara periodik, lakukan pencatatan pada saat selesai berkerja agar informasi yang didapatkan oleh divisi lain sama dengan bagian pencatatan untuk menghindari terjadinya kecurangan pada saat proses penjualan produk.
2. Berikan potongan harga untuk pelanggan tetap atau untuk pelanggan yang membeli produk dengan jumlah yang banyak agar pelanggan-pelanggan tersebut tidak lari ke pesaing dalam produk yang sama.
3. Perusahaan memberikan tanggung jawab kepada sales untuk melakukan proses transaksi penjualan mulai dari pemesanan barang hingga penagihan kepada konsumen, hal tersebut sangatlah tidak efektif dan efisien jika sales diberikan tanggung jawab yang cukup besar untuk menangani konsumen, agar efektif dan efisien maka perusahaan perlu membuat divisi baru untuk menangani bagian penagihan piutang pada konsumen.
4. Berikan sanksi kepada konsumen yang tidak membayarkan piutangnya jika sudah jatuh tempo agar konsumen merasa bertanggung jawab dan piutang tersebut akan segera dibayarkan.
5. Karyawan ditempatkan tidak sesuai dengan bidang keahlian masing-masing, sehingga dapat mempengaruhi pencapaian penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu perlu diberikan pelatihan kepada karyawan yang pendidikannya tidak sesuai dengan tanggung jawab yang akan diberikan.