

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah menganalisa dan mengevaluasi efektivitas pengendalian internal sistem penjualan pada PT. Sunnam Electronic Indonesia, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas sistem pengendalian internal atas penjualan pada PT.Sunnam Electronic Indonesia belum cukup baik karna belum adanya pemisahan tugas antara fungsi penjualan dengan fungsi kredit dan fungsi keuangan dengan fungsi akuntansi yang menjadi penyebab terjadinya kelalaian dalam mengevaluasi pencatatan penjualan kredit.
2. Pengendalian internal pada PT.Sunnam Electronic Indonesia sudah berjalan tetapi kurang optimal, sehingga dalam pembagian tugas dan wewenang otorisasi masih ada beberapa departemen yang merangkap tugas seperti :
 - a) Tidak adanya pemisahan tugas antara bagian penjualan dan bagian retur penjualan. Di PT. Sunnam Electronic Indonesia departemen penjualan masih merangkap tugas apabila ada pengembalian barang dari distributor (retur).
 - b) Tidak adanya manager kredit yang dapat memberikan otorisasi kepada distributor baru melainkan otorisasi tersebut didapatkan dari *manager sales operational*.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengendalian internal sistem penjualan pada PT. Sunnam Electronic Indonesia periode tahun 2019 terdapat implikasi manajerial pada perusahaan untuk terus berkembang dan berinovasi serta meningkatkan pengendalian internal agar terhindal dari hal yang dapat merugikan perusahaan.

Adapun hal-hal yang harus dilakukan oleh PT.Sungnam Elektronik agar pengendalian internal pada sistem penjualan lebih terkontrol dan terpantau diantaranya sebagai berikut :

1. Agar dapat terlaksana sistem pengendalian internal dalam rangka menjaga kekayaan perusahaan, maka manajemen perusahaan harus memberi pelatihan kepada karyawan yang terkait dengan aktivitas penjualan, sehingga sasaran dari sistem pengendalian internal dapat terlaksana. *Monitoring* harus dilakukan secara terus- menerus untuk mengetahui aktivitas penjualan telah dilakukan secara efektif dengan meneliti laporan penjualan secara keseluruhan sehingga penyimpangan yang terjadi .
2. Internal kontrol juga harus dilakukan secara terus menerus untuk mengetahui aktivitas penjualan telah dilakukan secara efektif dengan meneliti laporan penjualan secara keseluruhan sehingga penyimpangan yang terjadi dapat cepat terungkap. Dan yang paling penting PT.Sungnam Electronic Indonesia menentukan kebijakan dan prosedur pada lingkungan perusahaan yang diterapkan untuk memberikan keyakinan bahwa sistem pengendalian internal mampu memberikan keyakinan bahwa semua karyawan mematuhi sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.