

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah menganalisa dan mengevaluasi efektivitas pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* pada PT. Berca Sportindo, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengendalian internal pada PT. Berca Sportindo 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. Berca Sportindo 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*.
2. Dalam pengendalian internal berdasarkan komponen COSO dikarenakan tidak adanya manager kredit maka telah terjadi kecurangan yang dilakukan oleh salah satu staf *sales operational*, yaitu dengan memainkan diskon yang diberikan kepada customer dan memberikan nomor rekening bank pribadi kepada *customer* yang seharusnya melakukan transfer rekening perusahaan.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* PT. Berca Sportindo periode tahun 2016-2018 terdapat implikasi manajerial pada perusahaan untuk terus berkembang dan berinovasi serta meningkatkan pengendalian internal agar terhindar dari hal yang dapat merugikan perusahaan. Adapun hal-hal yang harus

dilakukan oleh PT. Berca Sportindo agar pengendalian internal pada sistem penjualan kredit 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 sesuai dengan visi dan misi perusahaan. *Monitoring* 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 seperti :
 - a) Pemisahan tugas dan wewenang pada PT. Berca Sportindo harus diperjelas karena masih adanya perangkapan tugas.
 - b) PT. Berca Sportindo bisa memberikan tanggung jawab dan wewenang terhadap adanya distributor baru kepada manajer keuangan.
2. Internal control 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. Berca Sportindo 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.