

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

1. Pelaksanaan sistem informasi pendapatan di perusahaan ini belum sepenuhnya efektif mengingat terdapat perangkapan fungsi yang masih terjadi yaitu antara bagian penagihan dan penerimaan kas sedangkan sistem informasi bertujuan untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat dan terpercaya bagi keperluan manajemen. Apabila perangkapan fungsi dibiarkan terjadi maka akan menimbulkan resiko kecurangan.
2. Bagian penjualan yang tidak digunakan dengan maksimal sesuai tugasnya. Fungsi Penjualan seharusnya bertanggung jawab dalam membuat surat order dan faktur yang berhubungan dengan pesanan pelanggan namun pada PT. Karya Pembina Swajaya, fungsi tersebut dilakukan oleh bagian hukum.
3. Perusahaan menggunakan dokumen Purchase Order (PO) yang digunakan sebagai bukti order barang dan permintaan barang ke gudang. Dalam mencatat buku kas harian tidak dibuatkan Bukti Kas Masuk (BKM)
4. Perusahaan tidak menetapkan kebijakan batasan kredit untuk pelanggan dan syarat dalam melakukan penjualan kredit sehingga berpengaruh terhadap pengendalian piutang
5. Penerapan pelaporan buku kas harian tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan karena kurangnya pengawasan dari supervise.

6.2 Saran

1. Perusahaan sebaiknya memisahkan fungsi penerimaan kas dengan penagihan karena kedua bagian tersebut berkaitan dalam prosedur penerimaan kas.
2. Bagian penjualan seharusnya bertugas menerima order barang dari pelanggan bukan bagian hukum. Bagian hukum dapat bertindak sebagai fungsi otorisasi

kredit. Mengingat perusahaan tidak mempunyai kebijakan kredit pada pelanggannya maka sebaiknya perusahaan membuat batasan kredit untuk pengendalian piutang.

3. Dokumen yang dibuat oleh bagian penjualan setelah menerima order barang adalah Sales order (SO). Sales order adalah dokumen yang dibuat oleh penjual kepada pembeli untuk melakukan konfirmasi sehingga dapat segera diproses. Sedangkan purchase order adalah dokumen yang dibuat oleh pembeli untuk penjual. Bagian kasir seharusnya membuat Bukti Kas Masuk (BKM) untuk bukti internal penerimaan kas.
4. Perusahaan sebaiknya membuat syarat kredit atau jatuh tempo pada pelanggan yang melakukan transaksi penjualan secara kredit. Kebijakan ini termasuk kedalam pengendalian piutang dan berkaitan dengan sikap pertanggung jawaban kepada pemegang saham. Perusahaan dapat membuat aging schedule untuk menganalisis perkembangan piutang dan kreditur perusahaan.
5. Kepala bagian sebaiknya meningkatkan pengawasan bawahannya terutama bagian penerimaan kas yang seharusnya melaporkan buku kas harian setiap minggu namun dilaporkan pada akhir periode.