

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh persediaan, penjualan dan piutang terhadap sistem pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Persediaan disimpan dalam gudang yang layak dimana aksesnya dibatasi hanya untuk karyawan tertentu saja. Setiap pengeluaran barang dari gudang dilengkapi atau didukung dengan formulir permintaan barang yang telah diotorisasi sebagaimana semestinya. Kepala gudang rutin melakukan pengecekan atas persediaan barang yang tersedia digudang. Perusahaan telah menyediakan stok persediaan yang cukup agar barang atau produk tersebut dapat dijual. Terpenuhi stok persediaan digudang atau stok persediaan yang kosong digudang akan mempengaruhi efektifitas kinerja perusahaan serta tindakan penyelewengan atau kecurangan staf digudang juga akan mempengaruhi efektifitas kinerja perusahaan. Agar tercapainya tujuan perusahaan yang baik maka sangat dibutuhkan sistem pengendalian internal, dengan terlaksananya sistem pengendalian internal yang baik maka stok persediaan digudang terpenuhi dan tindakan penyelewengan atau kecurangan dapat diatasi sehingga tercapailah tujuan perusahaan

2. Penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu perusahaan atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, karena dengan penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan yang bias untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut, karena itu perlu pelayanan yang selektif mungkin. Perusahaan telah melakukan dua sistem penjualan yaitu:
- 1) Penjualan secara tunai adalah penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bias langsung dimiliki oleh pembeli, pembeli wajib membayar terlebih dahulu baru barang diserahkan oleh perusahaan ke pembeli kemudian dicatat oleh perusahaan.
- 2) Penjualan kredit adalah penjualan *non cash* atau adanya waktu tenggang dalam membayar tagihan oleh pembeli yang memiliki waktu tenggang sehingga terjadilah piutang. Penjualan merupakan asset lancar dari perusahaan jika penjualan kecil atau tidak tercapainya target penjualan maka tujuan perusahaan tidak tercapai. Setelah dipenuhinya atau tercukupinya stok persediaan digudang maka diharapkan penjualan akan meningkat atau tercapainya target penjualan. Agar tercapainya penjualan yang tinggi maka dibutuhkan system pengendalian internal, manajemen harus memonitoring penjualan para sales agar sales menjual barang/produk lebih banyak lagi.
- Dengan berjalannya sistem pengendalian internal yang baik terhadap penjualan maka tujuan perusahaan akan mudahnya tercapai.

3. Piutang usaha terjadi karena penjualan barang atau penyerahan jasa secara kredit. Piutang dapat dicatat jika barang telah diserahkan perusahaan kepada pelanggan atau konsumen. Perusahaan telah melakukan perjanjian kepada pihak pelanggan atas jangka waktu tempo yang telah disepakati dimana jangka waktu tempo berkisar antara dua minggu sampai satu bulan. Untuk menghindari piutang tak tertagih maka pihak manajemen menunjuk admin untuk mengeluarkan nota-nota tagihan dan *salesmen* atau *salesgirl* untuk menagih nota-nota tersebut akan tetapi masih ada saja pihak pelanggan yang tidak membayar tagihan tepat waktu sehingga hal tersebutlah yang menimbulkan piutang tak tertagih. Perusahaan juga memberikan batas *plafond* kredit kepada pelanggan apabila pelanggan susah membayar tagihan sehingga menimbulkan piutang, jika pelanggan tersebut susah untuk membayar tagihan maka perusahaan tidak bias mengirim barang baru yang di order pelanggan maka dari itu pelanggan harus terlebih dahulu membayar tagihan nota-nota piutang tersebut. Setelah pembayaran nota-nota piutang terbayar atau selesai barulah perusahaan mengirimkan orderan sesuai yang di order pelanggan. Perusahaan telah melakukan tindakan yang bijak terhadap piutang tak tertagih kepada pelanggan.

4. Pengendalian internal merupakan suatu proses yang harus dilakukan guna untuk mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas dimana struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Perusahaan telah menempatkan orang-orang yang handal dibidangnya, seperti staf gudang bertanggung jawab atas keluar masuknya persediaan, staf sales bertanggung jawab atas penjualan dan tagihan, dan staf admint bertanggung jawab untuk mengeluarkan nota-nota tagihan atau piutang yang akan ditagih. Perusahaan telah melakukan pemantauan terhadap persediaan, penjualan dan piutang dengan baik serta telah terjalinnya komunikasi dan informasi yang baik antara staf sales, staf admint dan staf gudang dengan perusahaan sehingga masalah yang timbul akan cepat selesai.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Para staf manajemen diharapkan untuk tetap menerapkan sistem pengendalian internal, dengan diterapkannya sistem pengendalian internal maka persediaan digudang akan tercukupi sehingga bisa meningkatkan penjualan.
2. Para staf manajemen diharapkan untuk tetap menerapkan sistem pengendalian internal, dengan diterapkannya sistem pengendalian internal maka penjualan akan meningkat apabila stok digudang tercukupi.
3. Para staf manajemen diharapkan untuk tetap menerapkan sistem pengendalian internal, dengan diterapkannya sistem pengendalian internal maka piutang yang tak tertagih bisa ditagih dalam waktu dekat atau pada saat jatuh tempo.
4. Pada penelitian selanjutnya, disarankan untuk meneliti variabel-variabel lain yang belum termasuk pada metode penelitian ini.