

## **BAB IV**

### **SIMPULAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

1. Secara keseluruhan penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada penjualan kredit dan tunai PT Imanoog Karya Abadi sudah sesuai dengan pedoman umum dan teori yang telah dimodifikasi sedemikian rupa agar sejalan dengan industri perusahaan. Secara teori, Sistem Informasi Akuntansi mengatur siklus pendapatan dalam beberapa tahapan yaitu, pesanan penjualan, pengiriman, penagihan, dan penerimaan kas. PT Imanoog Karya Abadi telah membagi struktur perusahaannya menjadi beberapa bidang yaitu bagian penjualan, bagian produksi, bagian pengiriman, dan bagian keuangan. Untuk tahapan pesanan penjualan dilakukan oleh sales dari bagian penjualan. tahapan pengiriman akan dilakukan oleh bagian pengiriman. Tahapan billing akan dijalankan oleh bagian pengiriman dan bagian penjualan. Tahap terakhir yaitu penerimaan kas akan dilakukan oleh bagian keuangan.

Dalam menjalankan siklus pendapatannya, PT Imanoog Karya Abadi memiliki prosedur standar yang terbagi menjadi prosedur penjualandi pasar dan prosedur penjualan kredit. Prosedur ini menjelaskan alur yang bermula dari

timbulnya pesanan yang diajukan pelanggan hingga diterimanya pembayaran atas pesanan tersebut. Dalam pelaksanaannya, terdapat beberapa peran dari tiap bagian yang menjalankan tugasnya sesuai yang telah ditentukan pada SOP. Selain itu, juga terdapat beberapa dokumen yang digunakan untuk menjalankan siklus pendapatan pada PT Imanoog Karya Abadi seperti *purchase order* (PO), faktur penjualan (invoice), surat jalan, nota penjualan, laporan penjualan, dan setoran penjualan tunai.

2. Pengaruh atas piutang tak tertagih terhadap operasional PT Imanoog Karya Abadi, antara lain; (1) Kekurangan kas untuk operasional, hal ini dikarenakan perusahaan menggunakan sebagian besar kas perusahaan untuk memproduksi pesanan, dikarenakan penjualan melalui PO memiliki kuantitas yang jauh lebih besar dibanding penjualan di pasar, perusahaan membutuhkan bahan baku, upah buruh, dan ongkos kirim yang besar juga. DP yang dibayarkan pelanggan hanya dapat membiaya operasional perusahaan dalam waktu yang terbatas. (2) Produksi harian berkurang, berkurangnya produksi harian disebabkan karena kas perusahaan tidak dapat membiayai produksi harian secara normal, akibatnya pengurangan kuantitas produksi akan dilakukan perusahaan untuk menyesuaikan kekurangan kas. (3) Tidak dapat produksi sama sekali, hal ini dikarenakan jika dipaksakan produksi maka keuntungan tidak menutup biaya tetap atas produksi tersebut. (4) Kehilangan *opportunity cost*, dengan tidak melakukan produksi maka perusahaan mengambil alternatif dengan cara membeli beras yang sudah jadi dari *supplier* lain untuk dijual kembali, namun margin keuntungan dari penjualan ini tidak terlalu besar dibanding produksi

sendiri. (5) Memburuknya finansial perusahaan, dampak-dampak tersebut akan menghasilkan efek beruntun yang berujung pada memburuknya finansial perusahaan.

3. PT Imanoog Karya Abadi belum menerapkan SIA secara lengkap pada siklus pendapatannya, hal ini dikarenakan keterbatasan sumber daya manusia dan pengetahuan tentang SIA. Hal tersebut menimbulkan ancaman dan risiko pada siklus pendapatan PT Imanoog Karya Abadi antara lain; penerimaan kas secara tunai pada penjualan di pasar menimbulkan risiko pencurian kas, pembayaran menggunakan uang palsu, dan kesalahan perhitungan (*human error*), selain itu PT Imanoog Karya Abadi belum melakukan perencanaan anggaran secara detail dan berkesinambungan sehingga menimbulkan masalah arus kas yang menjadi modal dalam produksi beras.

Pada entri pesanan penjualan terdapat risiko kehabisan stok persediaan dan kehilangan pelanggan, hal ini disebabkan karena PT Imanoog Karya Abadi belum memiliki petani binaan dalam men-*supply* beras mereka, kekurangan stok juga memicu kehilangan pelanggan karena pelanggan tidak dapat memesan. Selanjutnya terdapat risiko pengungkapan laporan keuangan yang tidak valid, dikarenakan PT Imanoog Karya abadi belum sepenuhnya menerapkan pencatatan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku. Terakhir adalah risiko dalam penagihan, terdapat risiko kegagalan menagih dan piutang tak tertagih.

4. Pada penjualan kredit terdapat risiko yang dihadapi PT Imanoog Karya Abadi dikarenakan *cash flow* perusahaan yang terganggu, risiko tersebut antara lain;

kekurangan kas untuk operasional, produksi harian berkurang, tidak dapat berproduksi, kehilangan *opportunity cost* dari penjualan hasil produksi sendiri, dan memburuknya finansial perusahaan.

Dalam mengatasi risiko tersebut PT Imanoog Karya Abadi memiliki pengendalian internal atas penjualan kredit. Di level organisasi PT Imanoog Karya Abadi sudah terdapat Struktur organisasi yang dibentuk oleh perusahaan sebagai pendukung jalannya kegiatan perusahaan, masing-masing bagian telah melaksanakan fungsinya, meskipun dalam prakteknya terdapat karyawan yang merangkap lebih dari 1 fungsi. Persetujuan kredit diotorisasi oleh direktur utama dengan kebijakan kredit yang dibuat berdasarkan kesepakatan antara PT Imanoog Karya Abadi dengan pelanggan, namun hal tersebut belum dapat mengatasi kegagalan dalam menagih piutang.

Pengendalian internal pada pengiriman barang dilakukan oleh bagian pengiriman dengan membuat dan menandatangani surat jalan. pencatatan ke dalam catatan akuntansi dilakukan oleh bagian keuangan dimana pencatatan tersebut didasarkan atas dokumen-dokumen sumber. Hanya saja pencatatan akuntansi belum menerapkan standar akuntansi yang berlaku, selain itu tugas bagian keuangan juga merangkap fungsi penagihan dan penerimaan kas, hal ini dapat berakibat adanya resiko ketidak valid-an laporan keuangan dan tingkat kesalahan tinggi.

5. Setelah dianalisis, masih terdapat kelemahan pengendalian internal atas penjualan kredit yang dilakukan PT Imanoog Karya Abadi. Dalam mengatasi kelemahan tersebut, penulis mengusulkan beberapa perbaikan, yakni Pada level

organisasi, PT Imanoog Karya Abadi dapat melakukan pemisahan tugas atas fungsi *sales* pada bagian penjualan, fungsi penagihan dan fungsi penerimaan kas pada bagian keuangan dengan cara merekrut karyawan.

Risiko yang disebabkan oleh kebijakan kredit dapat diatasi dengan memperketat kebijakan kredit pelanggan dengan cara dibuat dengan perjanjian bermaterai, isi kebijakan tersebut berupa a) Tanggal pelunasan maksimal 14 hari sejak melakukan *purchase order*, b) Persentase DP minimal 30%, c) Rentang waktu maksimal jika pelanggan telat bayar, maksimal 7 hari dari tanggal pelunasan, d) Bunga yang dikenakan jika pelanggan telat bayar, e) Jaminan setara harga pesanan jika pelanggan belum dapat melunasi utangnya melewati waktu maksimal pelunasan, f) Tanda tangan bermaterai dari kedua belah pihak.

Alternatif lainnya adalah menggunakan bank garansi untuk menjamin pembayaran oleh pelanggan, namun bank garansi memiliki kelemahan proses pengajuan yang panjang untuk mendapatkan persetujuan garansi, biaya yang dikeluarkan lebih besar dibanding perjanjian bermaterai, proses pencairan klaim relatif lama dan membutuhkan prosedur yang panjang, jarang sekali pelanggan dalam industri beras yang mau bertransaksi menggunakan bank garansi.

Terakhir adalah pengendalian saldo piutang dengan menggunakan metode cadangan kerugian piutang dengan mengestimasi piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang, dengan ini perusahaan dapat dengan mudah memantau saldo *bad debt* atas piutang nya.