

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab- bab sebelumnya maka dapat disimpulkan mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk Cabang Padang sebagai berikut:

1. Penjualan kredit merupakan penjualan yang mengirimkan barang sesuai order dari pembeli dan kredit yang diberikan perusahaan kepada outlet yang sudah melakukan 3 (tiga) kali transaksi secara tunai. Kredit limit adalah batasan maksimal kredit yang diberikan perusahaan kepada outlet yang aktif melakukan transaksi dan tercatat pada sistem.
2. PT.Tigaraksa Satria membagi kredit limit menjadi 3 (tiga) bagian :
 - a. Kredit limit baru, dimana kredit limit dilakukan update dalam sistem TIRA SnD.
 - b. Kredit pembahan Kredit Limit Reguler yyang ditentukan minimal 3 (tiga) bulan sekali, dimana kredit limit dilakukan dalam sistem TIRA SnD.
 - c. Pengajuan penambahan Kredit Limit Non Reguler atas order harian, dimana kredit limit yang disetujui tidak dilakukan update dalam sistem TIRA SnD dan bersifat sementara, dapat diberikan selama tidak terdapat overdue.

3. Prosedur pengajuan kredit yang diberikan PT.Tigaraksa Satria, Tbk Cabang Padang adalah sebagai berikut:
 - a. Salesman mengisi informasi pada form FPK (Form Pengajuan Kredit)
 - b. Apabila kredit yang diajukan mencapai 25 juta, maka salesman melakukan survey ke outlet untuk menilai kelayakan pemberian kredit.
 - c. Dibuatkan form persetujuan, lalu diberikan kepada AOTC untuk diberikan kepada admin sales untuk melakukan update pada sistem.
4. Sistem pengendalian intern penjualan kredit yang dilakukan PT,Tigaraksa Satria, Tbk Cabang Padang yang ada selama ini telah berjalan dengan baik, hal ini ditandai dengan adanya pemisahan tugas dan wewenang yang jelas sesuai fungsinya masing – masing didukung oleh sumber daya manusia yang handal dan cekatan. Perusahaan juga memfokuskan pada lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, dan komunikasi serta pemantauan telah dilakukan oleh perusahaan.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan kualitas piutang dari penjualan kredit maka PT.Tigaraksa Satria Cabang Padang harus lebih efektif dalam memilih pelanggan yang akan diberikan kredit. Mempertahankan cara pemisahan tugas dan wewenang dalam melakukan penjualan kredit.

Untuk perusahaan diharapkan untuk mempertahankan dan meningkatkan pengendalian internal penjualan kreditnya, karena dalam hal ini perusahaan sudah

melakukannya dengan baik. Dan pengasawan kepada outlet yang diberikan kredit lebih ditingkatkan lagi untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan lebih baik lagi.

