

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, serta pembahasan mengenai sistem pengendalian internal terhadap transaksi penjualan tunai dan kredit pada PT Hondatama Mitra Cemerlang Kota Dumai, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. PT Hondatama Mitra Cemerlang sudah menerapkan sistem penjualan tunai dan kredit dengan prosedur yang cukup baik dan terstruktur. Setiap bagian yang terlibat dalam proses penjualan telah memiliki tugas dan tanggungjawab masing-masing, sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat berjalan dengan efektif.
2. Sistem penjualan tunai pada PT HMC dimulai dari pelayanan konsumen oleh kasir, hingga penyerahan kendaraan oleh PDI dan *deliveryman*. Dalam pelaksanaannya, perusahaan telah menggunakan dokumen transaksi sebagai bentuk pengendalian internal administrasi dan pengawasan terhadap transaksi penjualann tunai.
3. Sistem penjualan kredit yang dilakukan melalui kerja sama dengan pihak *leasing* sebagai perusahaan pembiayaan. Proses penjualan kredit dimulai dari pengajuan dokumen konsumen, analisis kelayakan kredit oleh *leasing*, penerbitan kontrak kredit, hingga penyerahan kendaraan kepada konsumen. Maka dengan adanya proses analisis kelayakan kredit tersebut, perusahaan dapat *meminimalisir* risiko kerugian akibat kemungkinan terjadinya gagal bayar dari konsumen.
4. Meskipun sistem pengendalian internal yang diterapkan perusahaan sudah cukup baik, namun masih terdapat beberapa kelemahan dalam pelaksanaannya, seperti risiko salah catat, pengawasan dokumen kredit belum maksimal, penyerahan dokumen ke bagian terkait masih manual, risiko kredit bermasalah dan risiko

keterlambatan proses kredit.

5. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan penulis selama kegiatan magang, terkait penerapan sistem pengendalian internal pada PT Hondatama Mitra Cemerlang yang telah dilakukan dapat membantu perusahaan dalam menjaga keamanan aset, sehingga meningkatkan ketertiban administrasi, serta *meminimalisir* risiko kesalahan dan kecurangan dalam transaksi penjualan tunai dan kredit.

B. Saran

Berdasarkan analisis dan pembahasan pada PT Hondatama Mitra Cemerlang Kota Dumai, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan pengawasan terhadap proses transaksi penjualan, terutama pada bagian pencatatan dan penerimaan kas, agar dapat mengurangi risiko kesalahan maupun penyalahgunaan dalam transaksi.
2. Perusahaan sebaiknya meningkatkan sistem pengarsipan dokumen transaksi penjualan tunai dan kredit agar dokumen lebih rapi, aman dan mudah ditemukan ketika diperlukan.
3. Perusahaan perlu memberikan pelatihan dan arahan secara berkala kepada karyawan mengenai prosedur kerja dan pentingnya pengendalian internal, sehingga seluruh karyawan dapat bekerja lebih teliti, disiplin dan sesuai dengan SOP perusahaan.
4. Perusahaan disarankan lebih memanfaatkan teknologi informasi dalam proses administrasi dan pencatatan transaksi untuk meningkatkan efisiensi kerja serta mengurangi risiko *human error*.
5. Perusahaan sebaiknya terus melakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal yang sudah diterapkan, agar kelemahan yang masih ada dapat diperbaiki dan sistem perusahaan dapat berjalan lebih baik di masa yang akan datang.