

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

5.1.1 Kebijakan Pengendalian Internal di Distributor Toko Listrik Prima Jaya

Tidak terdapat sistem pengendalian internal secara tertulis di Distributor Toko Listrik Prima Jaya. Tetapi perusahaan menetapkan sebuah kebijakan internal untuk perusahaan sesuai dengan peraturan yang tidak tertulis dengan membagi kedalam tiga bagian untuk aktivitas penjualan yang adalah :

1. Kebijakan pengendalian secara umum untuk aktivitas *direct selling*,
Aturan yang diberikan terkait pengendalian umum untuk aktivitas *direct selling* menekankan pada aturan terkait dengan pemberian diskon tunai yang diberikan untuk konsumen dan kasir bersedia memberikan faktur penjualan untuk konsumen yang meminta untuk merubah harga. Serta menyetorkan kepada finance seluruh hasil penjualan bersih setelah dikurangi dengan diskon tunai yang terjadi pada hari tersebut untuk finance menyetorkan ke dalam rekening bank perusahaan.
2. Kebijakan pengendalian secara umum untuk aktivitas *online selling*
Pengendalian umum aktivitas *online selling* adalah seluruh kegiatan yang terdapat di toko online menjadi tanggung jawab admin toko online. Pengendalian umum yang ditetapkan perusahaan menekankan kepada admin toko online untuk mampu mengatasi segala kebutuhan konsumen online serta mengakhiri transaksi dengan memastikan pembayaran toko online sudah masuk ke dalam rekening bank perusahaan.
3. Kebijakan pengendalian secara umum untuk aktivitas *credit selling*.
Pengendalian ini mengatur bagaimana *sales* memiliki ruang cukup bebas untuk mengatur pesanan konsumen kredit serta juga mengatur penagihan kepada konsumen

toko retail. Dengan demikian sales juga memiliki tanggung jawab penuh untuk seluruh piutang dan tagihan seluruh konsumen kredit baik itu di dalam atau di luar kota.

5.1.2 Karakteristik Konsumen yang Melakukan Aktivitas *Direct, Online* dan *Credit Selling* di Distributor Toko Listrik Prima Jaya

1. Karakteristik konsumen yang melakukan transaksi penjualan untuk aktivitas *direct selling* :

Konsumen tetap atau konsumen langganan yang sudah lama bertransaksi dengan Distributor Toko Listrik Prima Jaya untuk membeli secara tunai segala kebutuhan alat listrik. Dengan meminta diskon dalam bentuk uang tunai sebagai potongan penjualan yang tidak tercatat di dalam faktur penjualan menjadikan semangat pelanggan untuk menjadikan Prima Jaya sebagai toko langganan ketika mencari kebutuhan alat listrik.

2. Karakteristik konsumen toko online yang melakukan transaksi *online selling* :

Konsumen yang jauh dari Kota Semarang maupun yang ada di dalam Kota Semarang dengan memanfaatkan kesempatan untuk berbelanja dengan harga yang murah dan promo yang terbaik dengan membandingkan seluruh toko online yang tersedia.

3. Karakteristik konsumen kredit yang melakukan transaksi dengan Distributor Toko Listrik Prima Jaya melalui aktivitas *credit selling*:

Konsumen yang sudah memiliki tingkat loyalitas atau kepercayaan yang tinggi kepada sales sebagai perantara konsumen kredit dengan perusahaan untuk memberikan barang sesuai kebutuhan konsumen kredit dengan pembayaran jatuh tempo.

5.1.3 Faktor - Faktor yang Menyebabkan Terjadinya kecurangan untuk Aktivitas *Direct, Online dan Credit Selling* di Distributor Toko Listrik Prima Jaya

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dengan mencocokkan setiap kejadian yang terjadi pada perusahaan dengan *Theory Committee of sponsoring organization* atau COSO yang memiliki persentase tertinggi pada indikator aktivitas pengendalian dan pengawasan dengan persentase kelemahan 30%, maka dapat disimpulkan beberapa faktor yang menjadi penyebab terjadinya kecurangan untuk aktivitas *direct, online dan credit selling* adalah sebagai berikut :

1. Faktor Internal, yaitu Distributor Toko Listrik Prima Jaya memberikan kewenangan tugas dan kewajiban kepada karyawan yang terkait melakukan aktivitas *direct, online dan credit selling* secara terpusat dilakukan oleh satu orang. Hal ini tidak terlihat adanya pembagian dan kontrol pengawasan yang baik untuk masing-masing kegiatan yang terjadi dari aktivitas *direct, online dan credit selling* pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya.
2. Faktor eksternal, yaitu kondisi konsumen yang menyepelkan aturan dari masing-masing aktivitas penjualan yang terjadi sehingga memaksa kepada perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya untuk melakukan sesuai dengan kemauan dari konsumen. Untuk konsumen *direct selling* meminta diskon tunai adalah sebuah kebiasaan yang dilakukan ketika melakukan transaksi di prima jaya, sama halnya juga dengan konsumen kredit yang meminta kepada sales untuk mengirimkan barang dagang dengan mengundur pembayaran piutang.

5.2 SARAN

Dari analisa yang dilakukan untuk penelitian ini, maka disarankan untuk :

1. Perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya diharapkan membatasi dengan aturan yang jelas dan tertulis untuk penerimaan potongan penjualan yang diterima konsumen dalam bentuk uang tunai. Tujuannya adalah memberikan prosedur kepada konsumen dan tentunya bagi perusahaan juga untuk mengontrol setiap pengeluaran uang yang terjadi.

2. Perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya diharapkan membatasi kewenangan kasir untuk memberikan potongan penjualan secara tunai kepada konsumen dengan mengambil dari uang penjualan pada hari tersebut, melainkan potongan penjualan diberikan melalui dana kas kecil yang disimpan oleh finance. Juga finance memberikan kepada konsumen tanda terima penerimaan uang tunai untuk potongan penjualan yang dilengkapi dengan nomor faktur penjualan dan siapa penerimanya. Ini dilakukan dengan tujuan untuk memastikan kebenaran bahwa uang tunai yang dikeluarkan perusahaan sebagai potongan penjualan adalah benar diminta dan diterima oleh konsumen tersebut.
3. Perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya diharapkan membagi tugas dan kewajiban untuk aktivitas *online selling* dengan karyawan lain sesuai fungsi dan tugasnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan aktivitas *online selling* dilakukan dengan maksimal sehingga dapat meminimalisir adanya kesalahan untuk toko online yang dapat merugikan perusahaan dan konsumen.
4. Perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya diharapkan melakukan audit lapangan secara berkala untuk konsumen kredit terkait dengan tagihan dan jumlah barang yang tersimpan di dalam mobil kanvas yang digunakan *sales* untuk perjalanan dinas. Hal ini dilakukan untuk memastikan kebenaran jumlah piutang dan jumlah barang dagang yang menjadi harta milik perusahaan.
5. Perusahaan Distributor Toko Listrik Prima Jaya diharapkan memotivasi seluruh karyawan untuk bekerja sama dengan baik dan jujur serta melakukan penegakkan Standar Operasional Perusahaan atau SOP terkait aktivitas *direct*, *online* dan *credit selling* supaya tercapai seluruh kegiatan operasional perusahaan dengan baik.