

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan pada PT WBM, terdapat beberapa kesimpulan terkait dengan aktivitas penerimaan uang muka yang berlangsung di perusahaan. Berikut beberapa hal yang dapat disimpulkan :

1. Alur aktivitas penerimaan uang muka dimulai ketika pelanggan menyetujui transaksi pembelian kendaraan roda empat. Untuk penjualan langsung, aktivitas penerimaan uang muka dapat langsung dilakukan di bagian kasir PT WBM atau dengan cara transfer ke nomor rekening yang telah ditentukan perusahaan. Untuk penjualan tidak langsung, penerimaan uang muka dapat dilakukan dengan cara yang sama dengan penjualan langsung dan dapat menitipkan pada *sales force* yang bertanggung jawab atas transaksi tersebut. Uang muka yang dititipkan akan diserahkan pada bagian kasir. Bagian kasir PT WBM akan membuat tanda terima sebagai bukti bahwa uang muka yang dibayarkan telah diterima perusahaan.
2. Aktivitas penerimaan uang muka yang dilakukan PT WBM didasarkan pada kebijakan perusahaan yang menetapkan tingkat pembayaran uang muka sebesar 10% dari nominal transaksi penjualan. Sedangkan untuk prosedur penerimaan uang muka yang dibayarkan pelanggan, perusahaan menetapkan untuk penjualan langsung, pelanggan dapat membayarkan uang tunai dengan jumlah yang telah ditetapkan secara tunai kepada kasir yang ada di kantor PT WBM atau dengan cara transfer ke nomor rekening yang ditetapkan perusahaan. Sedangkan untuk penjualan tidak langsung, perusahaan menetapkan prosedur yang sama dengan penjualan langsung dan pelanggan yang melakukan transaksi pembelian dapat menyerahkan uang muka tersebut pada *sales force* yang menangani transaksi pembelian kendaraan roda empat tersebut.
3. Tidak adanya dan kebijakan khusus yang mengatur aktivitas penerimaan uang muka yang dibayarkan pelanggan menimbulkan banyaknya potensi kecurangan yang dapat dimanfaatkan, terutama kecurangan yang dilakukan oleh *sales force*.

Sales force yang kurang bertanggungjawab menggunakan kesempatan tersebut untuk melakukan penerimaan uang muka dan tidak menyerahkannya pada kasir. Hal tersebut menimbulkan kerugian bagi perusahaan baik keuangan maupun non-keuangan. Walaupun kerugian keuangan yang ditanggung perusahaan tidak material, nama baik yang merupakan aset perusahaan menjadi tercoreng dan mengakibatkan penurunan keuntungan perusahaan. Faktor-faktor yang meningkatkan potensi kecurangan dalam aktivitas penerimaan uang muka, diantaranya :

- a. Penerimaan uang muka dapat dilakukan melalui beberapa alternatif cara pembayaran. Penerimaan uang muka tidak difokuskan pada satu jalur penerimaan, sehingga uang muka dapat berpindah tangan pada perantara.
 - b. Tidak adanya prosedur dan kebijakan mengenai aktivitas penerimaan uang muka. Hal ini menjadi celah potensi bagi *sales force* untuk melakukan kecurangan dengan menerima uang muka dan tidak menyerahkan uang muka tersebut pada kasir.
 - c. *Job description* yang kurang jelas dan spesifik mengenai tugas dan wewenang *sales force* serta tidak adanya sanksi tegas yang diterapkan perusahaan menyebabkan seringkali *sales force* melanggar tugas dan wewenangnya. Dalam hal ini, *sales force* seringkali melakukan penerimaan uang muka yang dibayarkan pelanggan.
 - d. Lingkungan kerja *sales force* yang berada di luar kantor, menyebabkan minimnya pengendalian yang dapat dilakukan *supervisor* terhadap keseharian *sales force*.
4. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional pada PT WBM, terdapat manfaat yang didapatkan perusahaan, yaitu perusahaan dapat mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada dalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengetahui area masalah yang ada dan melakukan tindakan korektif yang didasarkan pada hasil rekomendasi yang diberikan oleh pemeriksa untuk mencapai tujuan perusahaan. Untuk itu, pemeriksa membuat program kerja sebagai panduan pemeriksaan lapangan. Pemeriksaan lapangan tersebut menghasilkan beberapa keunggulan dan kelemahan yang ada dalam perusahaan.

Keunggulan yang dimiliki perusahaan dipertahankan untuk meningkatkan kondisi yang sudah baik menjadi lebih baik lagi. Sementara, kelemahan yang dimiliki perusahaan akan dianalisis lebih lanjut dan diolah untuk menghasilkan rekomendasi yang akan diberikan kepada pihak manajemen. Diharapkan rekomendasi tersebut dapat diimplementasi untuk memperbaiki kelemahan yang terkait dengan aktivitas penerimaan uang muka perusahaan. Juga, dengan dilakukannya pemeriksaan operasional pada PT WBM, diharapkan perusahaan dapat bersaing dengan meningkatkan keunggulan kompetitifnya.

5.2. Saran

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang diberikan guna membantu PT WBM untuk meminimalisir potensi kecurangan terkait dengan penerimaan uang muka. Berikut beberapa saran yang diberikan :

1. Penerimaan uang muka dapat dilakukan melalui satu jalur khusus, yaitu dengan cara transfer ke nomor rekening yang telah ditetapkan perusahaan dan tidak menerima pembayaran uang muka secara tunai, baik uang muka yang berasal dari penjualan langsung maupun penjualan tidak langsung.
2. Memperjelas *job description* untuk membatasi ruang gerak *sales force* dalam melakukan tugas dan wewenangnya. Sebaiknya, *sales force* tidak diperkenankan untuk menerima uang muka yang dibayarkan oleh pelanggan.
3. *Supervisor* sebaiknya dapat lebih ketat dalam mengawasi kegiatan *sales force* dengan cara melakukan *follow up* secara acak untuk setiap laporan yang diberikan *sales force* setiap harinya. Selain itu, perusahaan dapat memberlakukan kebijakan dimana *sales force* dapat melakukan tugas dan wewenangnya secara berpasangan serta merotasi pasangan *sales force* secara rutin. Perusahaan juga disarankan meleak teknologi dengan menggunakan aplikasi yang menghubungkan antara *supervisor* dan *sales force*, sehingga *supervisor* dapat menelusuri kegiatan yang dilakukan *sales force*.

4. Perusahaan sebaiknya memberikan sanksi tegas untuk *sales force* yang melakukan kecurangan, seperti memberikan surat peringatan secara bertahap, hingga pemberhentian *sales force* tersebut.
5. Perusahaan sebaiknya menetapkan target untuk masing-masing *sales force*. Target tersebut merupakan target setiap periode yang ditetapkan perusahaan yang harus dipenuhi agar dapat mencapai target perusahaan. Selain itu, perusahaan juga dapat menetapkan sistem *reward* untuk *sales force* yang dapat mencapai bahkan melebihi target yang telah ditentukan perusahaan dengan memberikan bonus atau penghargaan lainnya yang dapat memotivasi *sales force* untuk dapat bekerja lebih baik lagi. Sebaliknya, untuk *sales force* yang tidak mencapai target, perusahaan sebaiknya menetapkan sistem *punishment*. Sistem *punishment* dapat berupa teguran, surat peringatan, ataupun pemotongan gaji untuk setiap periodenya.

DAFTAR PUSTAKA

- Albrecht, Steve W., Conan C. Albrecht, Chad O. Albrecht. (2009). *Fraud Examination*, 3rd Edition. USA: South-Western Cengage Learning.
- Arens, A.A., R.J. Elder, dan M.S. Beasley. (2017). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach*. 16th Edition. Essex: Pearson Education Limited.
- Hall, James A. (2011). *Accounting Information System*. 7th Edition. Cengage Learning. USA.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. [Online]. Tersedia di <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/kecurangan>. Diakses tanggal 17 Juli 2018
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2012). *Principles of Marketing*. 14th Edition. England: Pearson Education Limited.
- Moeller, Robert R. (2011). *COSO Enterprise Risk Management: Establishing Effective Governance, Risk, and Compliance Process*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat.
- Reider, R. (2002). *Operational Review: Maximum results at Efficient Cost*. 3rd Edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, Marshall B. & Paul J. Steinbart. (2015). *Accounting Information Systems*. 12th Edition. British: Pearson Education.
- Sawyer, B. Lawrence. (2012). 6th Edition. *Guide for Internal Auditors*. Florida: The Institute of Internal Auditors.

Sekaran, Uma dan Roger Bougie. 2013. 6th Edition. "*Accounting Information System*".
New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Swastha, B. (2014). Edisi 3. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta, Indonesia: BPPE.