

BAB V

PENUTUP

2.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan serta didukung oleh data yang diperoleh selama penelitian pada CNI, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa :

1. Perusahaan memiliki pengendalian intern yang cukup memadai atas operasional penjualan yang dilakukan cabang ke *Point Operator*.
2. Kegiatan operasional penjualan yang dilakukan oleh cabang ke *Point Operator* masih sesuai dengan SOP yang berlaku.
3. Perusahaan memiliki *Internal Audit Department* yang melakukan pemeriksaan operasional penjualan setahun sekali.
4. Dalam laporan hasil pemeriksaan masih dijumpai temuan berupa ketidakpatuhan terhadap SOP penjualan sehingga membutuhkan perbaikan dan tindak lanjut dari auditee.
5. Analisa pada segi administrasi dinilai baik sekali karena memberikan kontribusi penuh sebesar bobotnya yaitu 30 %..
6. Total hasil penjualan dibanding targetnya sampai dengan bulan pemeriksaan tidak mencapai 100 % melainkan 97,64 %, sehingga hanya dikategorikan baik. Hal tersebut disebabkan penetapan target penjualan bersifat sentralisasi sehingga kurang efektif karena pimpinan perusahaan

hanya melihat realisasi penjualan pada periode sebelumnya tanpa memperhatikan hal-hal lain yang mungkin mempengaruhi penjualan.

7. Kepatuhan terhadap SOP dinilai masih memiliki kekurangan karena ditemukan beberapa permasalahan dari analisa atas LHP, walaupun demikian berdasarkan kriteria penilaian yang ada kategorinya masih dikatakan baik sekali.
8. Penilaian pada segi kepemimpinan yang terdiri atas *relationship* dengan bawahan dan pihak luar serta *planning, organizing, actuating* dan *controlling* pada cabang masuk ke dalam kriteria penilaian baik sekali.
9. Analisa atas gedung dan inventaris tidak memberikan kontribusi penuh sebesar bobotnya yaitu 10 % karena berdasarkan analisa atas LHP dijumpai sejumlah temuan dengan potensial masalah yang cukup ringan.
10. Kinerja cabang Jakarta berdasarkan hasil evaluasi pemeriksaan operasional atas penjualan masuk ke dalam kategori “Baik”. Hal tersebut merupakan hasil yang didapat dari kontribusi yang diberikan setiap lini dalam organisasi.

2.2. Saran

Adapun saran-saran yang ingin disampaikan kepada CNI mengenai pemeriksaan operasional penjualan dalam menilai kinerja cabang adalah :

1. Karena dalam LHP.masih dijumpai temuan-temuan berupa ketidakpatuhan terhadap SOP penjualan, sebaiknya cabang yang telah diperiksa harus

menjalani aturan sesuai SOP yang berlaku secara konsisten, sehingga temuan-temuan yang berpotensi masalah tidak ditemukan kembali dalam pemeriksaan tahun-tahun berikutnya.

2. Untuk menetapkan target penjualan agar mencapai 100 % bahkan lebih, sebaiknya perusahaan tidak hanya melihat pada realisasi penjualan periode sebelumnya, akan tetapi juga harus melihat situasi dan kondisi perekonomian yang terjadi serta potensi penjualan yang ada. Target penjualan yang dibuat sebaiknya merupakan hasil kesepakatan bersama antara pihak pimpinan dengan tenaga bagian pemasaran agar terdapat koordinasi dalam penentuan target penjualan perusahaan.
3. Agar setiap faktor yang dijadikan dasar penilaian kinerja dapat memberikan kontribusi penuh sebesar bobotnya, sebaiknya perusahaan membuat kebijakan mengenai pemberian penghargaan dan sanksi. Penghargaan akan diberikan kepada karyawan yang mempunyai kontribusi lebih atas tanggungjawab pekerjaan atau kepada karyawan yang melakukan inovasi agar terjadinya pekerjaan yang lebih baik sesuai dengan SOP yang berlaku. Sedangkan pemberian sanksi berlaku bagi karyawan yang melakukan penggelapan atau kecurangan. Sehingga hasil dari pemberian penghargaan dan sanksi dapat menjadi tolak ukur manajemen untuk melihat tingkat kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki.

4. Agar di tahun berikutnya kinerja cabang dapat dikategorikan “Baik Sekali” sebaiknya manajemen harus tetap konsisten dalam menjalankan seluruh kegiatan operasional sesuai SOP yang berlaku pada perusahaan..



DAFTAR PUSTAKA

- Amin Widjaja Tunggal. 2000. Struktur Pengendalian Intern. Cetakan Pertama. Jakarta : Rineka Cipta.
- Andreas Harefa. 1999. *Multi Level Marketing*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Anies Basalamah S. M. 2003. Auditng PDE. Edisi Ketiga. Jakarta : Usaha Kami.
- Arens, Alvin A. dan James K. Loebbecke. 1996. *Auditing an Integrated Approach*. Adaptasi oleh Amir Abadi Jusuf. Auditing suatu Pendekatan Terpadu. Edisi Revisi. Jilid I. Jakarta : Salemba Empat.
- Arens, Alvin A. Randal J. Elder dan Mark S. Beasley. 2003. *Auditing and Assurance Services an Integrated Approach*. Edisi Kesembilan. Englewood Cliffs. New Jersey : Prentice Hall, Inc.
- Fournies, Ferdinand. 2005. *Why Customers Don't Do What You Want Them To Do*. Jakarta : Bhuana Ilmu Populer.
- H.S. Munawir. 1999. Auditing. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta.
- Husein Umar. 2003. Evaluasi Kinerja Perusahaan. Cetakan Kedua. Jakarta : Gramedia.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2001. Standar Profesional Akuntan Publik. Jakarta : Salemba Empat.
- Kotler, Philip. 2002. Manajemen Pemasaran. Edisi Milenium. Jilid I Jakarta : Prenhallindo.
- Mulyadi. 2002. Auditing. Cetakan Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Nugroho Widjayanto. 1995. Pemeriksaan Operasional Perusahaan. Edisi Pertama. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Robert Tampubolon. 2005. Audit Intern Berbasis Risiko. Cetakan Pertama. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Sondang P. Siagian.. 2004. Audit Manajemen. Cetakan Keempat. Jakarta : Bumi Aksara.

ST. Dian Jung.. 2002. Manajemen Audit. Jakarta : Restu Agung.

Sukrisno Agoes. 2000. Pemeriksaan Akuntansi oleh Kantor Akuntan Publik.
Edisi Kedua. Jilid I. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

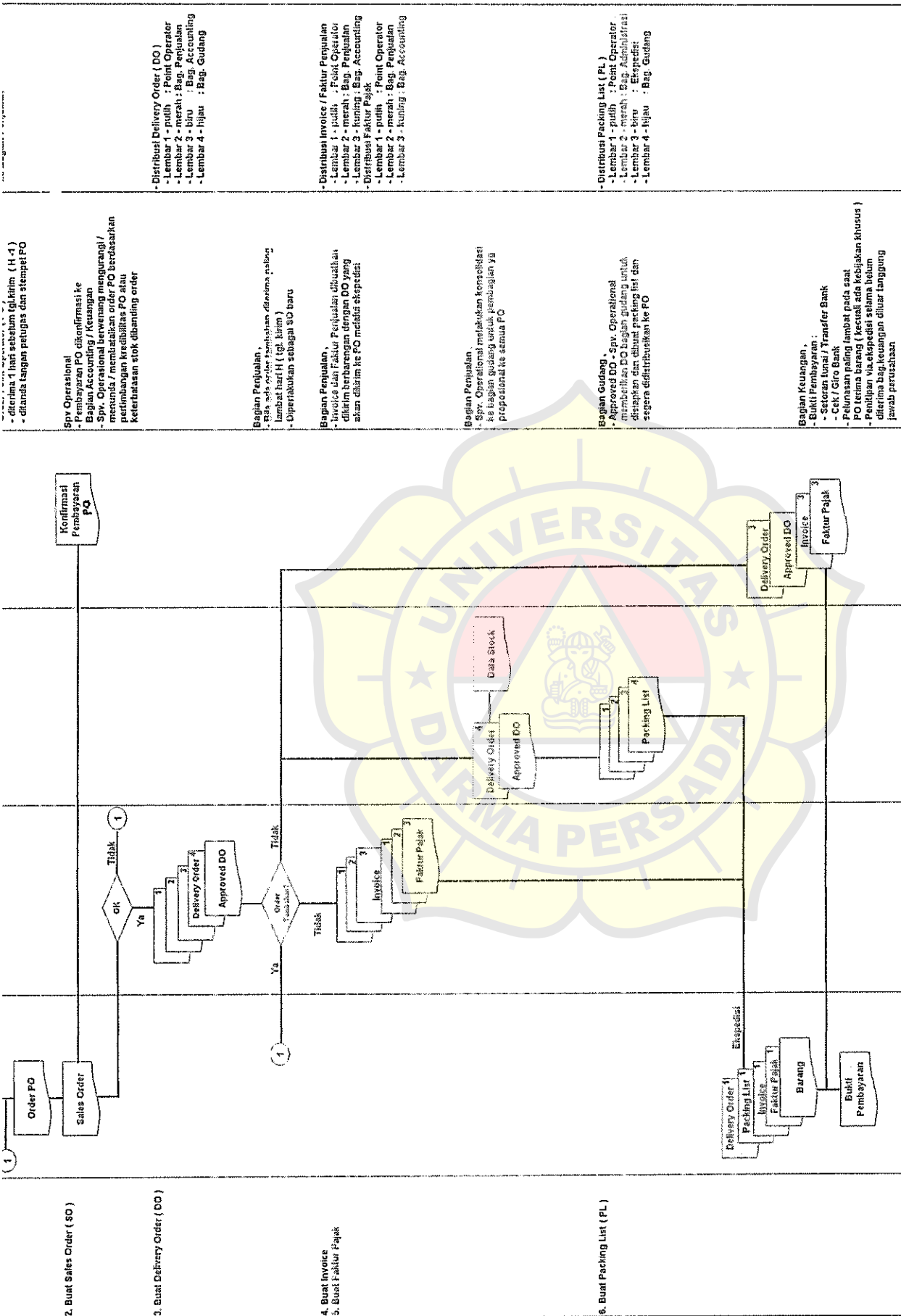
Nama : Santi Oktavi
Tempat / Tanggal Lahir : Jakarta, 28 Oktober 1984
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Kemang IV B No. 87 Rt 04 / 06 Pekayon Jaya II
Bekasi Selatan 17148

PENDIDIKAN

2002 – 2006 : Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi
Universitas Darma Persada, Jakarta
1999 – 2002 : SMUN 2, Bekasi
1996 – 1999 : SLTPN 9, Bekasi
1990 – 1996 : SDN III, Bekasi

Jakarta, Februari 2006

(Santi Oktavi)



- ditinjau 1 liter sebelum dikirim (H-4)
 - ditanda tangan pengirim dan stempel PO

Spv Operasional
 - Pembayaran PO dikonfirmasi ke Bagian Accounting / Keuangan
 - Spv Operasional berwenang mengurangi / menambah / membatalkan order PO berdasarkan pertimbangan kredibilitas PO atau keterbatasan stok dibanding order

Bagian Penjualan
 - Bekerja bag. order pembelian, dimana paling lambat hari H (gtl. item)
 - diprivatisasikan sebagai SO baru

Bagian Penjualan
 - bekerja bag. Faktur Penjualan diwujudkan diakhir barangan dengan DO yang akan dikirim ke PO melalui ekspedisi

Bagian Penjualan
 - Spv. Operasional melakukan koordinasi ke bagian gudang untuk pembagian yg proporsional ke semua PO

Bagian Gudang
 - Approved DO - Spv. Operasional mengambil DO bagian gudang untuk disiapkan dan dibuat packing list dan segera didistribusikan ke PO

Bagian Keuangan,
 - Bukti Pembayaran :
 - Storan tonar / Transfer Bank
 - Cek / Giro Bank
 - Kasan paling lambat pada saat PO harus barang (kecuali jika ada kebijakan khusus)
 - Penilaian ekspedisi selama bulan dimana bukti keuangan diluar tanggung jawab perusahaan.

- 2. Bunt Sales Order (SO)
- 3. Bunt Delivery Order (DO)
- 4. Bunt Invoice
5. Bunt Faktur Pajak
- 6. Bunt Packing List (PL)

**Kuesioner Pengendalian Intern Penjualan yang dilakukan Cabang ke
Point Operator PT Citra Nusa Insan Cemerlang**

Beri tanda *checklist* (✓) pada kolom jawaban yang tersedia

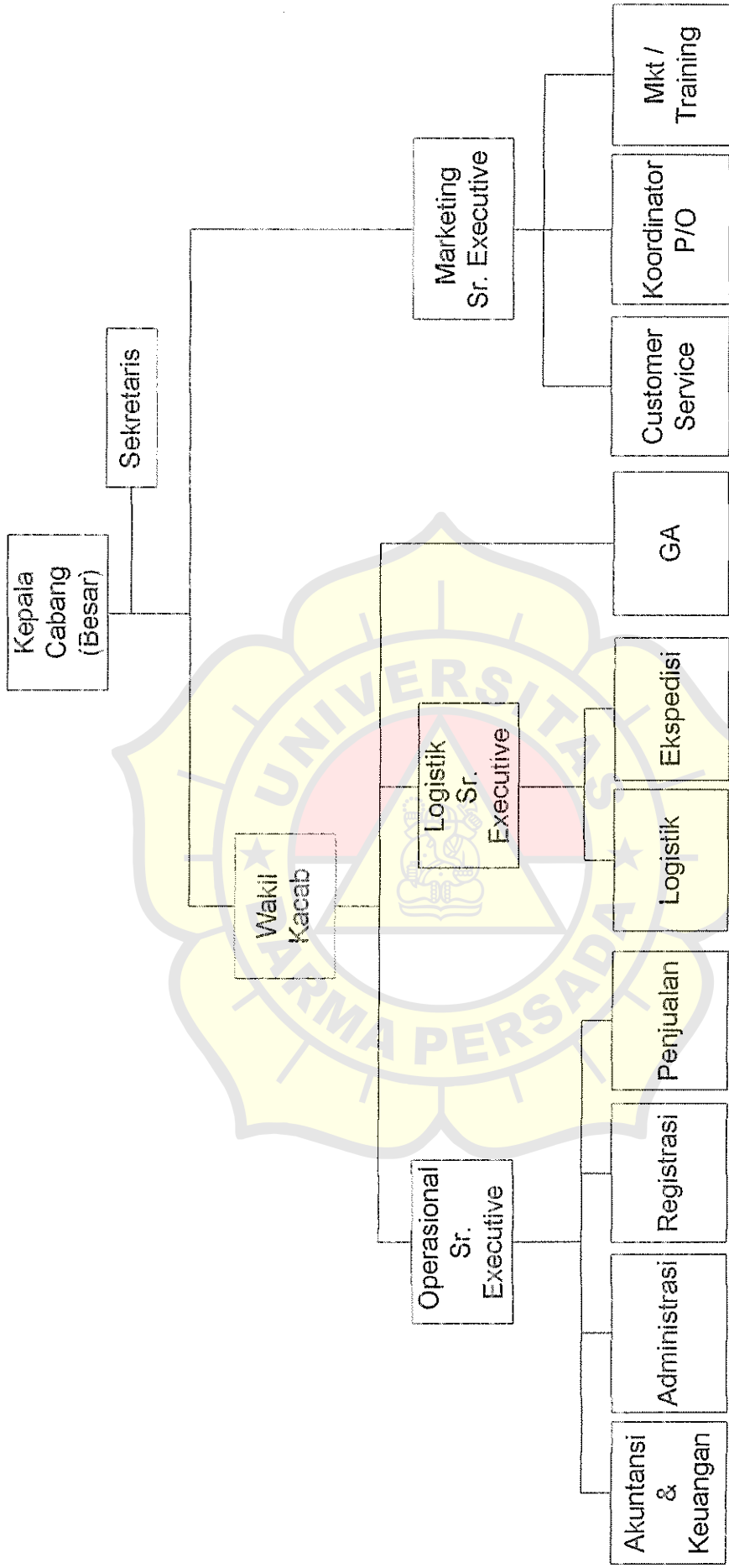
Pertanyaan	Ya	Tidak	Keterangan
1. Apakah prosedur kerja penjualan didokumentasikan ?	✓		
2. Apakah diperlukan order tertulis dari Point Operator untuk melakukan penjualan ?	✓		
3. Apakah terdapat pemisahan fungsi antara bagian penjualan dengan fungsi lain khususnya : a. Fungsi akuntansi ? b. Fungsi keuangan ? c. Fungsi penagihan Piutang?	✓ ✓ ✓		
4. Apakah setiap pesanan yang masuk dibuat surat pesanan ?	✓		
5. Apakah surat pesanan tersebut dipranomori ?	✓		
6. Apakah dilakukan konfirmasi ke Point Operator atas informasi mengenai order yang tidak dapat dipenuhi karena stok yang kosong ?	✓		
7. Apakah sebelum barang dikirim ke Point Operator terlebih dahulu harus mendapat persetujuan dari supervisor operasional ?	✓		
8. Apakah surat jalan : a. Digunakan untuk semua barang yang dikeluarkan ? b. Bernomor urut ?	✓ ✓		

<p>9. Apakah surat jalan diperiksa dengan order Point Operator untuk jumlah dan keterangan lainnya untuk menentukan bahwa barang yang dikirim sesuai dengan yang dipesan ?</p>	<p>✓</p>		
<p>10. Apakah faktur penjualan (<i>invoice</i>) disesuaikan dulu dengan surat jalan untuk memastikan bahwa penagihan adalah untuk barang yang dikirim ?</p>	<p>✓</p>		
<p>11. Apakah terdapat pemeriksaan bahwa semua surat jalan telah dibuatkan fakturnya dan telah diurutkan kembali nomornya ?</p>	<p>✓</p>		
<p>12. Apakah surat jalan tidak diberi harga, hanya mencantumkan kuantitas dan jenis barang ?</p>	<p>✓</p>		
<p>13. Apakah faktur penjualan (<i>invoice</i>) harus disetujui dan ditandatangani oleh bagian penjualan dan <i>supervisor</i> operasional serta diberi stempel pada setiap lembarnya ?</p>	<p>✓</p>		
<p>14. Apakah <i>invoice</i> yang dibuat tersebut :</p> <p>a. Bernomor urut ?</p> <p>b. Dicitak ?</p>	<p>✓</p> <p>✓</p>		
<p>15. Apakah <i>invoice</i> disiapkan oleh staf yang bukan menangani :</p> <p>a. Pengiriman barang ?</p> <p>b. Pembukuan piutang ?</p> <p>c. Penagihan piutang ?</p>	<p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p>		
<p>16. Apakah perusahaan mempunyai batas pembayaran untuk setiap order Point Operator ?</p>	<p>✓</p>		

17. Apakah batas pembayaran yang ditetapkan selalu dipatuhi ?		✓	Masih ada Point Operator yang minta mundur jadwal pembayaran.
18. Apakah dilakukan tindak lanjut bagi Point Operator yang tidak mematuhi batas pembayaran yang ditetapkan ?	✓		Dengan penagihan langsung ke <i>Point Operator</i> , dengan membuat rekomendasi ke kepala cabang untuk stop pelayanan order sementara waktu atau penutupan <i>Point Operator</i> .
19. Apakah dilakukan <i>posting invoice</i> ke A/R (<i>Account Receivable</i>) ?	✓		
20. Apakah ada bagian khusus yang membukukan piutang ?	✓		
21. Apakah tugas bagian pembukuan piutang dipisahkan dengan bagian penagihan piutang ?	✓		
22. Apakah perusahaan mempunyai buku besar pembantu piutang untuk setiap Point Operator dan jumlah keseluruhannya dicocokkan dengan perkiraan pengendali secara periodik ?	✓		
23. Apakah perusahaan menetapkan penyisihan piutang ?	✓	✓	Semua Point Operator yang melakukan order harus membayar tagihan sesuai jumlah ordernya..
24. Apakah penerimaan pembayaran dari Point Operator dibukukan dalam masing-masing buku pembantu piutang ?	✓		
25. Apakah pembayaran dari Point Operator dikonfirmasi ke bagian penjualan ?	✓		
26. Apakah bukti kas / kwitansi, cek atau giro :			
a. Dipranomori ?	✓		
b. Diperiksa urutannya ?	✓		
c. Mencantumkan tanggal pembayaran ?	✓		

Sumber : Penulis

Struktur Organisasi Cabang Besar CNI





INDONESIA MALAYSIA HONG KONG USA

Menuju Sukses

SURAT KETERANGAN
013/KET/CNI/AUD/1/06

Dengan ini menerangkan bahwa

Nama : Santi Oktavi
NIM : 02420022
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Darma Persada
Semester : VII
Judul : Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja Cabang Jakarta PT Citra Nusa Insan Cemerlang

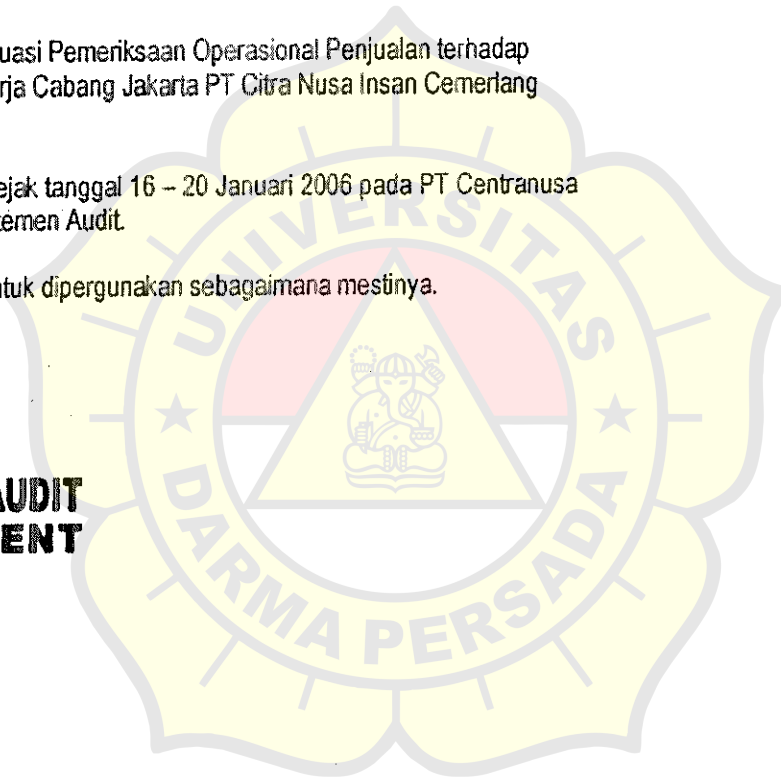
telah melakukan riset selama 5 hari, sejak tanggal 16 – 20 Januari 2006 pada PT Centranusa Insanpurnama, khususnya pada Departemen Audit.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 20 Januari 2006

**INTERNAL AUDIT
DEPARTMENT**

Riyandhi Limpo
Internal Audit & System Supervisor



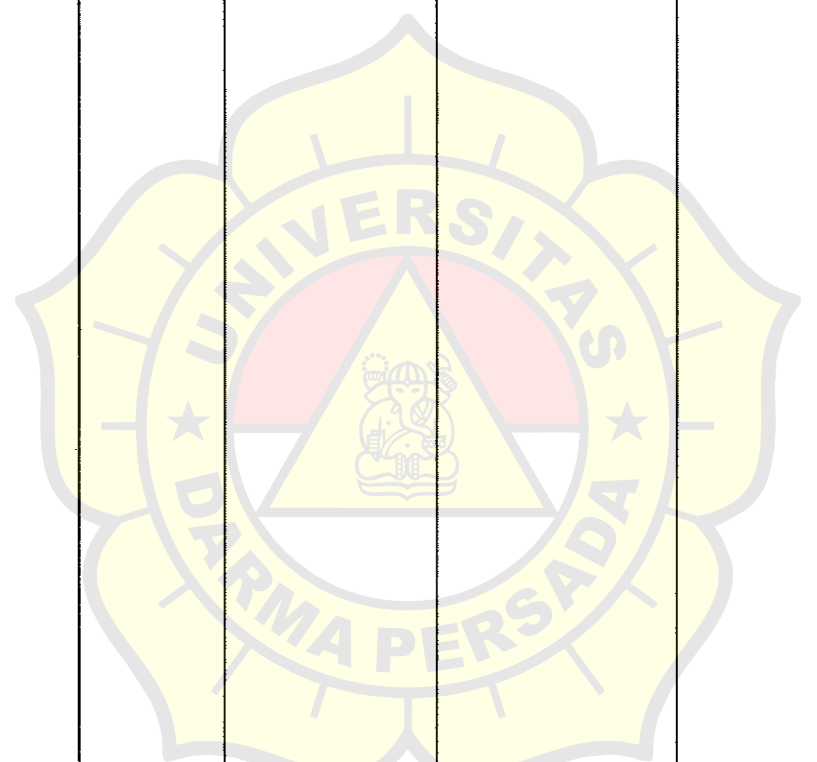
NSANPURNAMA

Jl. Arteri Kadoya, Jakarta 11620, Telp. (021) 5807676 (tunjung), Faks. (021) 5806666, 5806656, Customer Service (CS) Telp. (021) 5806855 (tunjung), E-mail: info@cnic.co.id Website: http://www.cnic.co.id


Tanggal : _____

: _____
 : _____

No	Nama Barang	Kuantitas	Catatan	Harga / Unit	DP



	Total DP	
	Discount	
	DPP	
	PPN	
	Jumlah	

Diketahui :	Disetujui oleh :	Pengeluaran Brg :	Penerima :	Diketahui :	Proses Entry :
					

SURAT PESANAN PRODUK

3 December 2005

S006/05/12/0053

PT KARSA JAYA MANDIRI
JL.SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA NO.29
KOTA SEPANG, BANDAR LAMPUNG
LAMPUNG -

569

GINSENG COFFEE	250	37,000	9,250,00
CNI GINSENG COFFEE -	22	185,000	4,070,00
MIE GINSENG AYAM BAWANG	5	39,000	195,00
MIE GINSENG SOTO AYAM	5	40,000	200,00
MIE GORENG SPECIAL	5	50,000	250,00
VITASIGI-F ORANGE	5	29,000	145,00
VITASIGI-F APPLE	5	29,000	145,00
VITASIGI-F STRAWBERRY	5	29,000	145,00
ERICOMA GINSENG COFFEE	5	44,000	220,00
ANTISEPTIC SOAP - KANRO	3	20,500	61,50
BEAUTY SOAP - KOMACHI	3	21,000	63,00
CNI SUN CHLORELLA 300ab	20	18,000	360,00
PHYTO LITE SACHET	3	127,000	381,00
BIO PLUS 10sch	4	33,000	132,00
CNI ESTER C PLUS - BOTOL	10	52,000	520,00
NEW SUPER SC-88 1kg	2	33,000	66,00
GINSENG COFFEE (PKT)	30	10,000	300,00
SERBUK CUCI EEZEE	2	10,500	21,00
CNI SUN CHLORELLA150	5	85,000	425,00
CNI SUN CHLORELLA 300ab	2	160,000	320,00
PAKET SEHAT SETIAP SAAT	3	40,500	121,50
RJ ANTISEPTIC FAMILY SOAP	15	8,000	120,00
PASTA GIGI WINZ 175gr	6	23,000	138,00
PASTA GIGI WINZ 75gr	6	14,000	84,00
PASTA GIGI WINZ 25gr	4	8,500	34,00

17,767,00

an : 1 dari 2
2006/15:31:34

AT PESANAN PRODUK

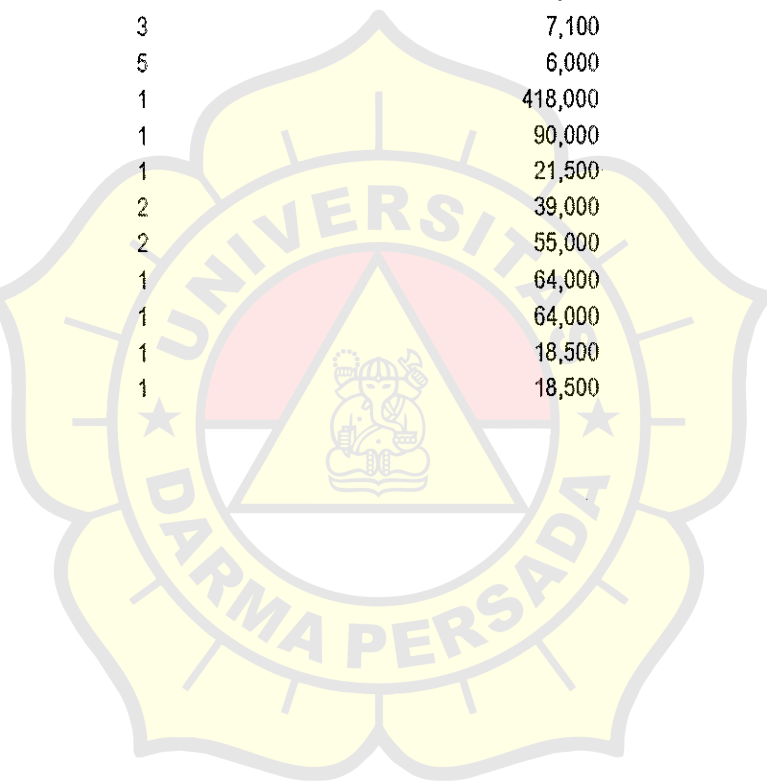
3 December 2005

S006/05/12/0053

PT KARSA JAYA MANDIRI
 JL.SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA NO.29
 KOTA SEPANG, BANDAR LAMPUNG
 LAMPUNG -

569

LYOPHILIZED ROYAL JELLY 4x6tab	1	105,000	105,000
CNI ESTER C PLUS	2	58,000	116,000
ORGANIK MINI 40gr	2	35,000	70,000
PLANT CATALIS 2006	6	42,000	252,000
NUTRIMOIST 20gr	6	47,000	282,000
CNI SAMBAL EXT.PEDAS	3	7,100	21,300
RJ SHAMPOO (POMELO) SACHET	5	6,000	30,000
PROGENE	1	418,000	418,000
ESTER-C EFFERVESCENT	1	90,000	90,000
SUPER MPC	1	21,500	21,500
CNI GINSENG COFFEE SUGAR	2	39,000	78,000
GINSENG TEA	2	55,000	110,000
NUTRI-10 FAMILY MEAL (COKLAT)	1	64,000	64,000
NUTRI-10 FAMILY MEAL (VANILLA)	1	64,000	64,000
NUTRI-10 FM COKLAT(PKT)	1	18,500	18,500
NUTRI-10 FM VANILA (PKT)	1	18,500	18,500



19,525,800

791,725

18,734,075

1,873,407

20,607,482

PENGANTAR PRODUK

3 December 2005

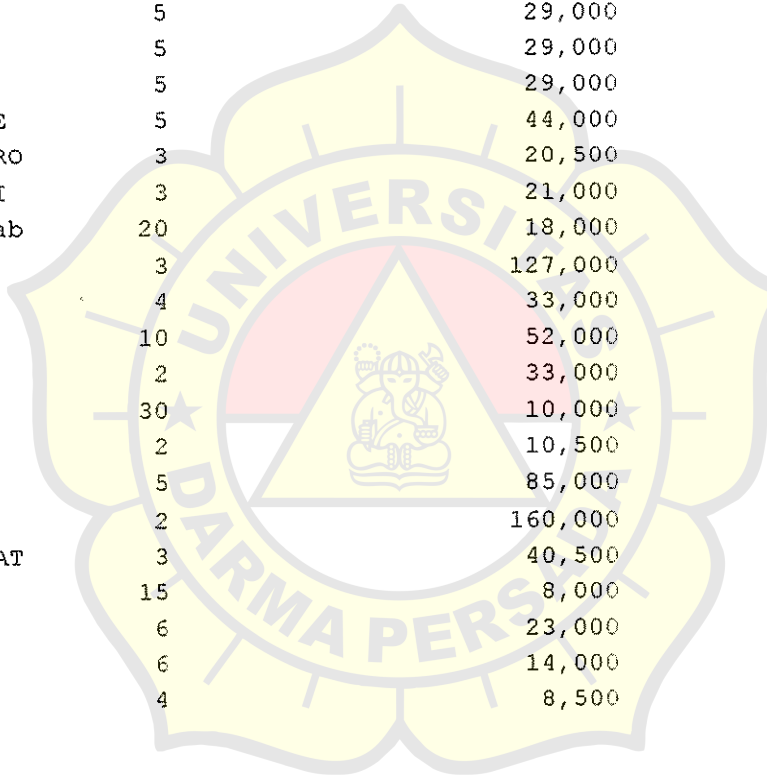
190JPU05L/04632

PT KARSA JAYA MANDIRI
 JL.SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA NO.2
 KOTA SEPANG, BANDAR LAMPUNG
 LAMPUNG -

569

GINSENG COFFEE	250	37,000	9,250,000
CNI GINSENG COFFEE -	22	185,000	4,070,000
MIE GINSENG AYAM BAWANG	5	39,000	195,000
MIE GINSENG SOTO AYAM	5	40,000	200,000
MIE GORENG SPECIAL	5	50,000	250,000
VITASIGI-F ORANGE	5	29,000	145,000
VITASIGI-F APPLE	5	29,000	145,000
VITASIGI-F STRAWBERY	5	29,000	145,000
ERICOMA GINSENG COFFEE	5	44,000	220,000
ANTISEPTIC SOAP - KANRO	3	20,500	61,500
BEAUTY SOAP - KOMACHI	3	21,000	63,000
CNI SUN CHLORELLA 3Ctab	20	18,000	360,000
PHYTO LITE SACHET	3	127,000	381,000
BIO PLUS 10sch	4	33,000	132,000
CNI ESTER C PLUS -	10	52,000	520,000
NEW SUPER SC-88 1kg	2	33,000	66,000
GINSENG COFFEE (PKT)	30	10,000	300,000
SERBUK CUCI EEZEE	2	10,500	21,000
CNI SUN CHLORELLA15C	5	85,000	425,000
CNI SUN CHLORELLA	2	160,000	320,000
PAKET SEHAT SETIAP SAAT	3	40,500	121,500
RJ ANTISEPTIC FAMILY	15	8,000	120,000
PASTA GIGI WINZ 175gr	6	23,000	138,000
PASTA GIGI WINZ 75gr	6	14,000	84,000
PASTA GIGI WINZ 25gr	4	8,500	34,000

17,767,000



T PENGANTAR PRODUK

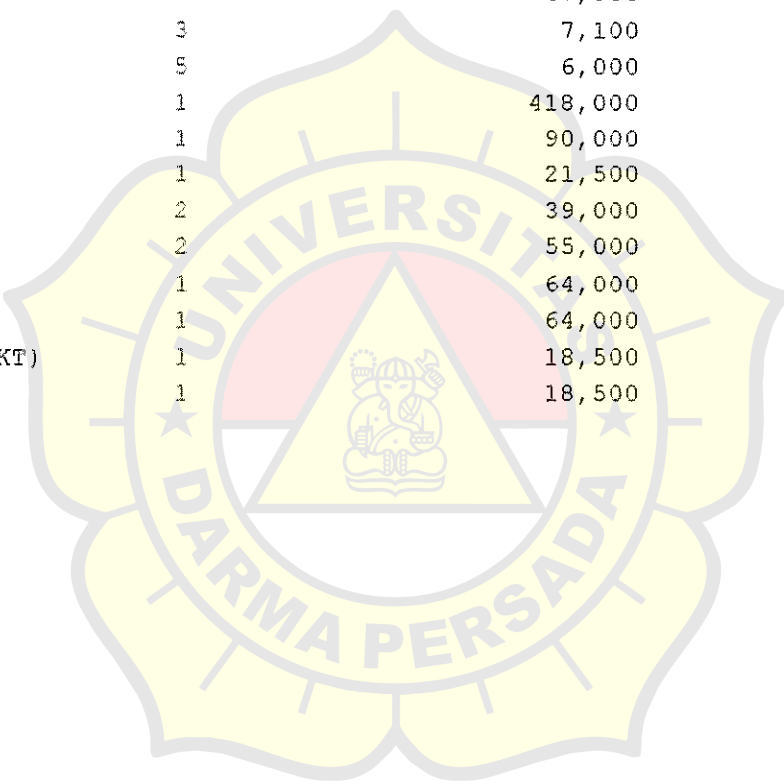
3 December 2005

190JPU05L/04632

PT KARSA JAYA MANDIRI
 JL.SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA NO
 KOTA SEPANG, BANDAR LAMPUNG
 LAMPUNG -

569

LYOPHILIZED ROYAL	1	105,000	105,000
CNI ESTER C PLUS	2	58,000	116,000
ORGANIK MINI 40gr	2	35,000	70,000
PLANT CATALIS 2006	6	42,000	252,000
NUTRIMOIST 20gr	6	47,000	282,000
CNI SAMBAL EXT.PEDAS	3	7,100	21,300
RJ SHAMPOO (POMELO)	5	6,000	30,000
PROGENE	1	418,000	418,000
ESTER-C EFFERVESCENT	1	90,000	90,000
SUPER MPC	1	21,500	21,500
CNI GINSENG COFFEE	2	39,000	78,000
GINSENG TEA	2	55,000	110,000
NUTRI-10 FAMILY MEAL	1	64,000	64,000
NUTRI-10 FAMILY MEAL	1	64,000	64,000
NUTRI-10 FM COKLAT (PKT)	1	18,500	18,500
NUTRI-10 FM VANILA	1	18,500	18,500



19,525,800

791,725

18,734,075

1,873,407

20,607,482

in : 2 dari 2
 -2006/15:27:24

190JPU05L/04632

PT KARSA JAYA MANDIRI

569

JL.SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA
NO.29 KOTA SEPANG, BANDAR LAMPUNG
LAMPUNG

ESTER-C EFFERVESCENT	1	90,000	90,000
GINSENG COFFEE	250	37,000	9,250,000
PROGENE	1	418,000	418,000
GINSENG TEA	2	55,000	110,000
GINSENG COFFEE (PKT)	30	10,000	300,000
MIE GINSENG AYAM BAWANG	5	39,000	195,000
MIE GINSENG SOTO AYAM	5	40,000	200,000
MIE GORENG SPECIAL	5	50,000	250,000
ERICOMA GINSENG COFFEE	5	44,000	220,000
CNI SAMBAL EXT.PEDAS	3	7,100	21,300
CNI GINSENG COFFEE - CONTAINER	22	185,000	4,070,000
CNI GINSENG COFFEE SUGAR FREE	2	39,000	78,000
BIO PLUS 10sch	4	33,000	132,000
LYOPHILIZED ROYAL JELLY 4x6ta	1	105,000	105,000
PAKET SEHAT SETIAP SAAT	3	40,500	121,500
CNI ESTER C PLUS EFFERVESCENT	2	58,000	116,000
CNI ESTER C PLUS - BOTOL	10	52,000	520,000
SUPER MPC	1	21,500	21,500
PASTA GIGI WINZ 175gr	6	23,000	138,000
PASTA GIGI WINZ 75gr	6	14,000	84,000
SERBUK CUCI EEZEE	2	10,500	21,000
PASTA GIGI WINZ 25gr	4	8,500	34,000
NEW SUPER SC-88 1kg	2	33,000	66,000
NUTRI-10 FAMILY MEAL (COKLAT)	1	64,000	64,000
NUTRI-10 FAMILY MEAL (VANILLA)	1	64,000	64,000
PHYTO LITE SACHET	3	127,000	381,000
			17,070,300

190JPU05L/04632

PT KARSA JAYA MANDIRI

569

JL.SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA
NO.29 KOTA SEPANG, BANDAR LAMPUNG
LAMPUNG

NUTRI-10 FM COKLAT (PKT)	1	18,500	18,50
NUTRI-10 FM VANILA (PKT)	1	18,500	18,50
ORGANIK MINI 40gr	2	35,000	70,00
ANTISEPTIC SOAP - KANRO	3	20,500	61,50
BEAUTY SOAP - KOMACHI	3	21,000	63,00
NUTRIMCIST '20gr	6	47,000	282,00
RJ SHAMPOO (POMELO) SACHET	5	6,000	30,00
RJ ANTISEPTIC FAMILY SOAP	15	8,000	120,00
PLANT CATALIS 2006	6	42,000	252,00
CNI SUN CHLORELLA150	5	85,000	425,00
CNI SUN CHLORELLA 30tab	20	18,000	360,00
CNI SUN CHLORELLA 300tab	2	160,000	320,00
VITASIGI-F ORANGE	5	29,000	145,00
VITASIGI-F STRAWBERRY	5	29,000	145,00
VITASIGI-F APPLE	5	29,000	145,00



2,455,50

791,70

18,734,00

1,873,40

PT. CITRA NUSA INSAN CEMERLANG

Jl Soekarno Hatta no : 116 Blok D
 Kel. Kali Balok Kencana - Kec. Sukabumi
 LAMPUNG

Bukti Packing List

Customer : 569 - PT KARSA JAYA MANDIRI
 JL. SULTAN AGUNG GANG TIRTAYASA NO.29 KOTA
 Phone : 0721-266087

IPU05L/04632
 /2005
 pung

Nama Barang	Price	Kuantitas	Colly	Pieces	Volume	Weight
CNI SUN CHLORELLA 30tab		20 PCS	0	20	0.0021	0.3650
CNI SUN CHLORELLA 300tab		2 PCS	0	2	0.0007	0.1837
VITASIGI-F ORANGE		5 BTL	0	5	0.0017	0.6607
VITASIGI-F STRAWBERRY		5 BTL	0	5	0.0017	0.6600
VITASIGI-F APPLE		5 BTL	0	5	0.0017	0.6614



TOTAL : 29 173 1.0489 266.471

a Gudang Kepala Bagian Yang Menerima Expedisi

.....) (.....) (.....) (.....)

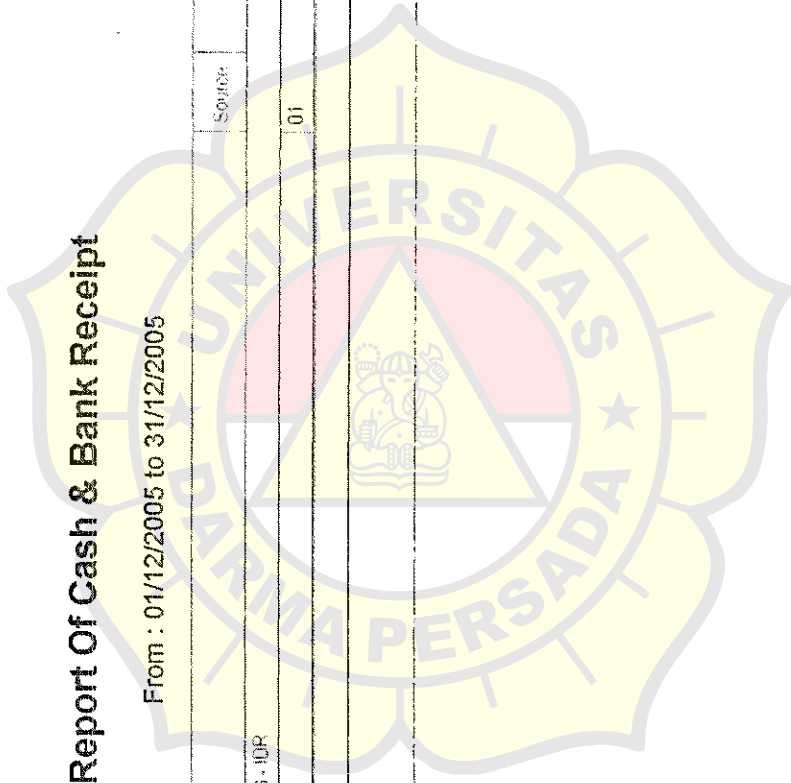
9:37

Report Of Cash & Bank Receipt

From : 01/12/2005 to 31/12/2005

DR Date	Description	Source	FC Amount	Curr Rate	HC Amount
Bank 1101.03 150003 0000 - BCA A/C 021-2155339 - CABANG PALEMBANG - IDR					
31/12/2005	569 JPU 4632 LUH 31/12/05	01	0	0	20,607,482
Total					20,607,482

General Receipt



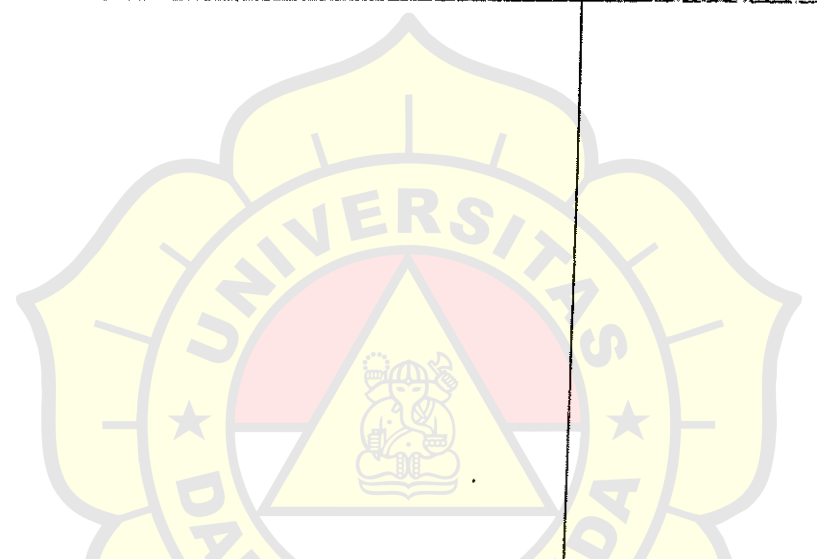
Lampiran 1: Untuk pembat BKP/Penerima JKP sebagai bukti Pajak Masukan
 Lampiran 2: Untuk PKP yang menerbitkan Faktur Pajak Standar sebagai bukti Pajak Keluaran

FAKTUR PAJAK GABUNGAN

Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak :

Pengusaha Kena Pajak
 Nama :
 Alamat :
 NPWP :
 Tanggal Pengukuhan PKP :
 Tanggal Penyerahan/Pembayaran*):

Pembeli Barang Kena Pajak/Penerima Jasa Kena Pajak
 Nama :
 Alamat :
 NPWP :

No. Urut	Nama Barang Kena Pajak/ Jasa Kena Pajak	Harga Jual/penggantian/ Uang Muka/Termijn (Rp.)
		

Jumlah Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termijn *)	
dikurangi polongan harga	
dikurangi uang muka yang telah diterima	
dasar Pengenaan Pajak	
PN = 10% x Dasar Pengenaan Pajak	

Pajak Penjualan Atas Barang Mewah

TARIF	DPP	PPn BM
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
	TOTAL	Rp.

Detail yang tidak perlu

PT. CNI PURNAMA – INTERNAL AUDIT

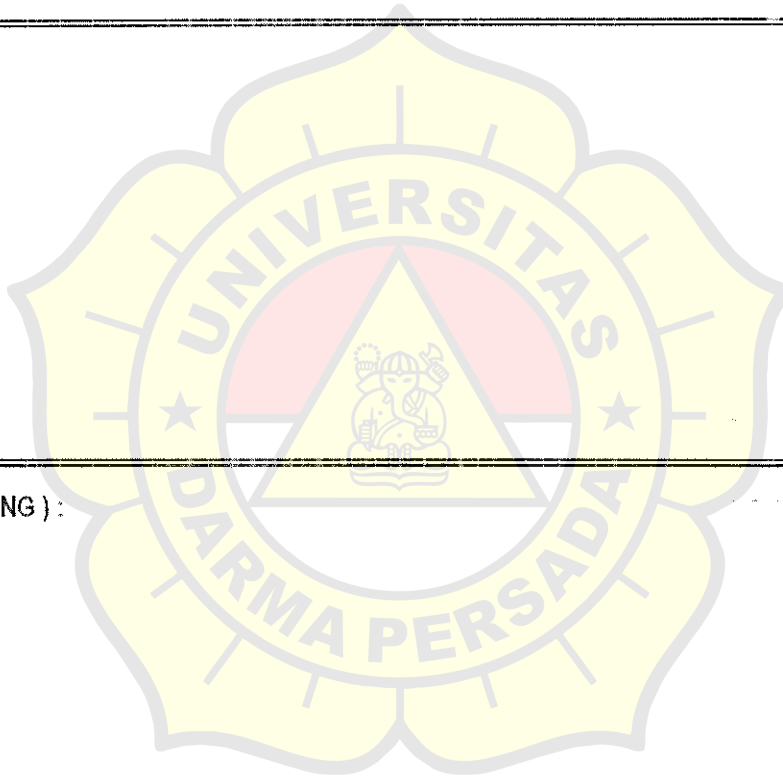
MEMO KONFIRMASI AUDIT 2005

No :

REVISI / TEMUAN :

REVISI :

PERMASALAHAN & REKOMENDASI :



REVISI & TANGGAPAN (oleh CABANG) :

REVISI :

..... SPV / KABAG :