

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai analisis pengendalian internal untuk menunjang efektivitas siklus penjualan di PT Platin Eka Prakarsa, terdapat beberapa kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Aktivitas penjualan yang dilakukan oleh PT Platin Eka Prakarsa sudah baik. Seluruh aktivitas penjualan perusahaan sudah dilakukan dengan terkomputerisasi yaitu dengan menggunakan *software* yang dibuat khusus untuk perusahaan. Siklus penjualan PT Platin Eka Prakarsa terdiri dari empat aktivitas utama yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collections*. Aktivitas penjualan dimulai pada saat pelanggan melakukan pemesanan melalui *sales person*. Setelah barang yang dipesan tersedia, barang tersebut akan dikirimkan kepada pelanggan. Pelanggan akan menerima surat jalan beserta dengan barang yang dipesan. Jika barang yang dipesan telah sesuai, pelanggan akan menandatangani surat jalan tersebut. Setelah itu, pelanggan akan menerima *sales invoice*. Pelanggan dapat melakukan pembayaran secara tunai maupun kredit. Pembayaran baik tunai maupun kredit dilakukan dengan cara transfer ke rekening perusahaan.
2. Secara keseluruhan, pengendalian internal pada siklus penjualan di PT Platin Eka Prakarsa sudah memadai berdasarkan kerangka COSO's ERM yang terdiri dari *internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring*. Namun, perusahaan masih memiliki kelemahan pada pengendalian internal perusahaan yaitu pada komponen *internal environment*. Perusahaan tidak menjelaskan pada struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan bahwa bagian *marketing* perusahaan terdiri dari *sales person* dan administrasi. Selain itu, dewan direksi perusahaan tidak melakukan pengawasan langsung pada setiap bagian. Perusahaan juga memiliki

kekurangan pada komponen *control activities* khususnya pada pemisahan fungsi. Perusahaan tidak melakukan pemisahan fungsi pada seluruh aktivitas kunci perusahaan. Perusahaan juga sudah mengidentifikasi dan menilai risiko ancaman yang mungkin terjadi dan telah melakukan tindakan untuk *reduce* risiko ancaman tersebut.

3. Pengendalian internal berdasarkan kerangka COSO's ERM dapat menunjang efektivitas siklus penjualan PT Plastin Eka Prakarsa dengan cara perusahaan memiliki pengendalian internal yang memadai, perusahaan dapat menjalankan keempat aktivitas utama pada siklus penjualan perusahaan dengan baik dan dapat mencapai tujuan pada siklus penjualannya secara maksimal. Pengendalian internal yang memadai dapat meminimalisir terjadinya risiko ancaman dan membantu perusahaan untuk mendapatkan informasi yang andal sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat. Di samping itu, pengendalian internal dapat menunjang efektivitas siklus penjualan perusahaan berdasarkan teori Willis Towers Watson. Perusahaan sudah menempatkan karyawan sesuai dengan kemampuannya, fokus pada kesempatan yang tepat untuk mengatur penjualan, dan memberikan *reward* secara efektif untuk meningkatkan *engagement* dan motivasi. Sehingga, secara keseluruhan pengendalian internal perusahaan dapat dikatakan dapat memenuhi ketiga komponen efektivitas siklus penjualan yaitu *right people with the right skills, focused on the right opportunities*, dan *highly engaged and motivated*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan, peneliti memberikan beberapa saran untuk dijadikan bahan pertimbangan dan masukan bagi pihak terkait:

1. Bagi perusahaan

Peneliti menyarankan untuk memperbaiki struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan. Struktur organisasi dan deskripsi perusahaan memperjelas pekerjaan yang harus dilakukan oleh setiap karyawan. Peneliti juga menyarankan untuk direktur melakukan evaluasi berkala secara

langsung pada setiap bagian yang ada di perusahaan. Hal tersebut dapat meningkatkan kinerja setiap karyawan.

Perusahaan juga sebaiknya mempertimbangkan untuk menerima pesanan melalui *website*. Menerima pesanan melalui *website* dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Selain itu, peneliti juga menyarankan agar perusahaan membuat kerangka karir bagi karyawan. Kerangka karir akan memperjelas tingkatan karir yang dapat dicapai karyawan sehingga hal tersebut dapat meningkatkan kinerja karyawan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian untuk melakukan penilaian pengendalian internal pada siklus-siklus lain yang tidak termasuk pada ruang lingkup penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus, M. (2017, April 27). *Ada 3,98 Juta Perusahaan Baru di RI dalam 10 Tahun Terakhir*. Dipetik Agustus 2019, dari Detik Finance: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3485474/ada-398-juta-perusahaan-baru-di-ri-dalam-10-tahun-terakhir>
- Alika, R. (2019, July 5). *Terpukul Cukai Plasti, Industri Akan Kehilangan Penjualan Rp 600M*. Dipetik September 2019, dari Kata Data: <https://katadata.co.id/berita/2019/07/05/terpukul-cukai-plastik-industri-akan-kehilangan-penjualan-rp-600-m>
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. (2017). *Auditing and Assurance Service*. Essex: Pearson Education Limited.
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2014). *Accounting Information Systems*. Edinburgh Gate: Pearson Education Limited.
- Hutahaean, J. (2014). *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Krismaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: YKPN.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Pickett, K. H. (2010). *The Internal Auditing Handbook*. Great Britain: CPI Antony Rowe.
- Prasetyono, A. P. (2017, November 13). Dipetik September 2019, dari Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi: <https://ristekdikti.go.id/kolom-opini/persaingan-di-era-globalisasi-dan-ekonomi-digital/#u6vOPof261cDpewV.99>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2012). *Accounting Information Systems*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business*. Chichester: John Willey & Sons Ltd.
- Susanto, A. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.

Watson, W. T. (2018). *Getting the Best Out of Your Sales Force*. Dipetik 26 November 2019, dari <https://www.willistowerswatson.com/en-US/Solutions/services/sales-effectiveness-and-rewards>.