

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan di bab sebelumnya dari hasil pengumpulan data, pengolahan data, dan analisis mengenai peran pengendalian internal dalam bidang usaha yang masih kecil, maka disimpulkan bahwa:

1. Siklus pembelian Scratchline memiliki empat aktivitas utama yaitu; *ordering materials, supplies, and services; receiving materials, supplies, and services; approving supplier invoices; dan cash disbursement*. Siklus pembelian diawali dengan pemeriksaan terhadap sistem *Software Dealpos* untuk melihat jumlah *inventory* sudah berada di titik *re-order* dan memiliki jejak penjualan yang bagus. *Track* penjualan dapat dikatakan bagus jika produk tersebut dapat terjual dengan perputaran waktu rata-rata 2 minggu atau dalam jangka waktu satu bulan dapat terjual dari setengah *stock* dari total *stock* produk tersebut. Pemesanan dilakukan secara lisan tanpa dilakukan pencatatan. Selanjutnya pembelian menerima barang dan 2 rangkap *invoice* dari *vendor*, dan dilakukan pencocokan jumlah yang dikirim dengan jumlah yang tertera di *invoice*. Rangkap pertama *invoice* akan ditandatangani dan dikembalikan kepada *vendor*. Rangkap kedua akan diinput ke *Software Dealpos*. Setelah diinput, maka *invoice* rangkap kedua akan diberikan kepada bagian keuangan untuk dilakukan pembayaran. Sistem pembayaran akan dilakukan sesuai kesepakatan dari kerjasama *vendor* dan perusahaan. Ketika perusahaan akan melakukan pembayaran dengan tunai atau transfer, maka bagian keuangan akan membuat bukti pembayaran sebanyak 2 rangkap. Rangkap pertama akan diberikan kepada *vendor*. Jika pembayaran dilakukan secara kredit, maka divisi keuangan akan mencatat hutang tersebut di kartu hutang perusahaan.

Siklus penjualan terdapat empat aktivitas utama yaitu *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection*. Siklus penjualan *online* yang dilakukan Scratchline diawali dengan *customer* melakukan pemesanan melalui *website* Scratchline. Setelah *customer* memilih produk yang diinginkan, maka

*customer* akan diminta untuk mengisi data diri. Selanjutnya sistem akan menjumlahkan harga produk yang kita di pesan dan biaya pengirimannya. Bila *customer* sudah membayar, maka *customer* dapat melakukan konfirmasi pembayaran serta memberikan lampiran bukti pembayaran berupa bukti transfer. Setelah itu divisi keuangan akan melakukan pemeriksaan terhadap bukti transfer dengan mutasi rekening perusahaan. Setelah pemeriksaan tersebut sudah sesuai, maka divisi keuangan akan memberikan perintah kepada divisi gudang untuk mengeluarkan produk dari gudang dan melakukan pengiriman. Setelah bagian gudang mendapatkan perintah, maka bagian gudang akan mengirim produk tersebut. Setelah melakukan pengiriman, maka kurir akan memberikan dokumentasi resi sebanyak 2 rangkap. Resi pertama akan diberikan kepada divisi keuangan dan resi kedua akan di arsip oleh bagian gudang. Setelah itu divisi keuangan akan melakukan rekapitulasi terhadap semua transaksi penjualan. Sehingga menghasilkan pelaporan hasil penjualan, laporan hasil penjualan tersebut selanjutnya akan diberikan kepada *General Manager* untuk dievaluasi.

2. Secara keseluruhan siklus pembelian memiliki pengendalian internal yang kurang memadai. Terbukti dengan terdapatnya risiko di dalam aktivitas pembelian. Hasil penilaian risiko terbesar pada siklus pembelian dengan menghasilkan nilai 6 terjadi ketika *stock* barang tidak tersedia, kualitas barang tidak bagus, dan persediaan barang jadi hilang atau dicuri. Namun, sampai saat ini perusahaan masih bisa mengatasi risiko-risiko tersebut, terbukti karena perusahaan mengambil langkah *reduce* dalam menghadapi risiko tersebut. Siklus ini memiliki banyak pelanggaran dalam pemisahan fungsi dan kurang dokumentasi yang memadai. Pelanggaran pemisahan fungsi tersebut disebabkan oleh kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki Scratchline. Tidak terdapat juga adanya pemeriksaan atas kualitas produk yang dikirim oleh *vendor*, sehingga mengakibatkan adanya produk cacat yang sudah sampai di tangan *customer*. Hal tersebut menyebabkan siklus pembelian kurang berjalan efektif dan efisien.

Secara keseluruhan siklus penjualan Scratchline belum memiliki pengendalian internal yang memadai. Terbukti siklus penjualan memiliki risiko pada aktivitas tersebut. Hasil penilaian risiko terbesar pada siklus penjualan dengan menghasilkan nilai 6 terjadi ketika *customer* tidak melakukan konfirmasi pembayaran. Namun, sampai saat ini perusahaan masih bisa mengatasi risiko-risiko tersebut, terbukti karena perusahaan mengambil langkah *reduce* dalam menghadapi risiko tersebut. Siklus ini cukup memiliki pemisahan fungsi yang cukup baik. Tetapi masih diperlukan penerapan pengendalian internal seperti dokumentasi yang memadai, agar siklus penjualan dapat terus terlaksana dengan baik. Selain itu, kurangnya pengendalian internal dapat disebabkan juga karena kurangnya keterlibatan *General Manager* dalam tiap aktivitas utamanya. Perlu lebih banyak keterlibatan *General Manager* untuk mengawasi setiap aktivitas dalam suatu siklus agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

3. Peran pengendalian internal dapat membantu meningkatkan kualitas informasi dan efektivitas siklus pembelian dan siklus penjualan pada Perusahaan Scratchline. Struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan pada Scratchline secara garis besar sudah baik, namun belum efektif. Karena banyak yang melakukan rangkap pekerjaan, maka direkomendasikan penambahan divisi baru pada Scratchline. Divisi baru ini adalah *quality control*, divisi *Information Technology (IT)* dan divisi *accounting*. Divisi *quality control* akan bertanggung jawab atas kualitas dari produk-produk Scratchline. Divisi *IT* akan bertanggung jawab atas pemeliharaan, perkembangan dan perbaikan sistem di dalam perusahaan. Divisi *accounting* akan bertanggung jawab atas penyusunan laporan keuangan, pencatatan dan perhitungan atas biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Penggunaan dokumen *sales order* pada siklus penjualan dapat meningkatkan efektivitas dalam aktivitas *sales order entry*. Penggunaan dokumen *packing slip* pada siklus penjualan dapat meningkatkan efektivitas dalam aktivitas *shipping*. Penggunaan dokumen *purchase requisition* pada

siklus pembelian dapat meningkatkan efektivitas dalam aktivitas *ordering materials, supplies and services*. Penggunaan dokumen *purchase order* pada siklus pembelian juga dapat meningkatkan efektivitas dalam aktivitas *receiving materials, supplies and services*. Penggunaan dokumen *receiving report* pada siklus pembelian juga dapat meningkatkan efektivitas dalam aktivitas *receiving materials, supplies and services*. Penggunaan dokumen Retur Pembelian yang dapat meningkatkan efektivitas dalam meminta retur barang kepada *vendor* karena terdapat ketidakcocokan kualitas yang dipesan. Penggunaan dokumen Retur Penjualan yang dapat meningkatkan efektivitas atas permintaan retur barang yang diminta oleh *customer*.

Pengendalian internal yang memadai dapat membantu perusahaan untuk mengurangi risiko yang kemungkinan terjadi dan mengambil langkah dalam pencegahan untuk mengurangi risiko perusahaan. Dengan menerapkan pengendalian internal maka dapat membantu perusahaan untuk menjalankan aktivitas siklus penjualan dan pembelian menjadi lebih efektif, sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Pengendalian internal yang memadai juga dapat meningkatkan kualitas informasi untuk pengambilan keputusan, agar perusahaan dapat mengambil keputusan dengan tepat dan cepat.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan pada subbab sebelumnya, maka diberikan beberapa saran. Saran ini ditujukan kepada perusahaan dan kepada penelitian selanjutnya yang sejenis.

### **5.2.1. Saran untuk Perusahaan**

1. Sebaiknya Scratchline mengubah struktur organisasi dengan menambahkan divisi *quality control*, divisi *Information Technology*, dan divisi *accounting*. Dengan menambahkan Divisi *quality control* maka akan bertanggung jawab atas kualitas dari produk-produk Scratchline, divisi *Information Technology*

bertanggung jawab atas pemeliharaan, perkembangan dan perbaikan sistem di dalam perusahaan dan divisi *accounting* akan bertanggung jawab atas penyusunan laporan keuangan, pencatatan dan perhitungan atas biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan.

2. Sebaiknya Scratchline menggunakan dokumen-dokumen pendukung dalam siklus pembelian dan siklus penjualan. Dokumen-dokumen yang disarankan adalah dokumen *Sales Order*, *Packing Slip*, *Purchase Requisition*, *Purchase Order*, *Receiving Report*, Retur Pembelian, dan Retur Penjualan. Hal ini memungkinkan Scratchline untuk menerapkan pengendalian internal terkait dengan persediaan dan dapat meminimalisir kelemahan yang menyebabkan risiko-risiko terkait persediaan.
3. Sebaiknya rekomendasi kebijakan retur penjualan dapat diterapkan kepada *customer* yang mengajukan retur barang agar aktivitas retur dapat berjalan secara efektif.

### **5.2.2. Saran untuk Penelitian Selanjutnya**

Selain saran bagi Scratchline, disampaikan juga beberapa saran bagi penelitian selanjutnya dengan topik bahasan yang serupa, yaitu:

1. Penelitian selanjutnya perlu melakukan penilaian efektivitas dan efisiensi pada siklus akuntansi lainnya seperti siklus produksi dan *payroll*.
2. Penelitian selanjutnya terkait pengendalian internal dapat dikembangkan ke industri yang lain, seperti industri *consumer goods*, industri produksi massal, industri tambang, atau industri lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A., Elder, R., & Beasley, M. (2017). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Badan Pusat Statistik. (2020). Pertumbuhan Produksi IBS Tahun 2018 Naik 4,07 Persen dibandingkan tahun 2017. Dikutip 17 September 2019 pada pukul 07:05, dari <https://www.bps.go.id/pressrelease/2019/02/01/1623/pertumbuhan-produksi-ibs-tahun-2018-naik-4-07-persen-dibandingkan-tahun-2017.html>.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. (2020). Dikutip 25 September 2019 pada pukul 19:05, dari <https://jabar.bps.go.id/publication.html>.
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2014). *Accounting Information Systems* (Eleventh ed.). United States of America: Pearson Education Inc.
- Putra Aditya D. (2018, Juli 6). UMKM Sumbang 60 Persen ke Pertumbuhan Ekonomi Nasional. Dikutip 11 September 2019 pukul 19:32, dari <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3581067/umkm-sumbang-60-persen-ke-pertumbuhan-ekonomi-nasional>.
- Moeller, R. R. (2011). *COSO Enterprise Risk Management. Establishing Effective Governance, Risk, and Compliance Processes* (Second ed.). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2008). *Management Information Systems* (8th ed).
- Romney, M., & Steinbart, P. (2018). *Accounting Information Systems*. Pearson.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Bussiness : a Skill - Building Approach*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Peraturan Pemerintah No. 17 tahun 2013 tentang pelaksanaan UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Peraturan Pemerintah Replublik Indonesia.