

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti pada bab sebelumnya mengenai analisis pengendalian internal untuk menunjang dan meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV P, terdapat beberapa kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah, yaitu:

1. Aktivitas siklus penjualan yang dilakukan oleh CV P secara keseluruhan transaksi dari aktivitas siklus penjualan di perusahaan sudah terkomputerisasi dengan menggunakan *software Accurate* dan *Microsoft Excel*. Aktivitas penjualan pada CV P terdiri dari empat aktivitas utama yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*. Aktivitas penjualan diawali dengan adanya pesanan pelanggan dengan melampirkan *Purchase Order* kepada Kepala Bagian *Marketing*. Pelanggan akan menandatangani *Sales Contract* sebagai bentuk kesepakatan dan persetujuan pesanan. Setelah barang pesanan pelanggan selesai maka akan dilakukan pengiriman kepada pelanggan. Pelanggan akan menerima barang beserta lampiran Surat Jalan dan *Packing List* yang perlu ditandatangani. Kemudian pelanggan akan menerima *Sales Invoice* dan faktur pajak sebagai dokumen penagihan pembayaran yang perlu dilakukan oleh pelanggan. Pelanggan dapat melakukan pembayaran baik menggunakan giro atau transfer langsung ke rekening perusahaan.
2. Pengendalian internal pada siklus penjualan di CV P secara keseluruhan sudah memadai. Perusahaan telah menerapkan seluruh komponen pengendalian internal berdasarkan komponen 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 masih terdapat kelemahan pada komponen *internal environment* yaitu perusahaan belum memiliki struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan secara tertulis. Hal ini dapat menyebabkan penyampaian informasi mengenai pemberian tugas menjadi kurang jelas dan tidak lengkap. Karyawan juga dapat lupa terkait tugas dari divisi masing-masing dan adanya

ketidakkonsistenan jabatan staf setiap divisi. Perusahaan juga belum memiliki prosedur aktivitas siklus penjualan secara tertulis. Meskipun setiap kepala bagian divisi sudah mengomunikasikan prosedur secara lisan, namun tidak menutup kemungkinan setiap karyawan dapat lupa dan tidak mengerjakan tugas yang seharusnya dikerjakan. Hal ini dapat menghambat dan menyebabkan aktivitas penjualan menjadi tidak efektif.

3. Pengendalian internal berdasarkan kedelapan komponen kerangka COSO's ERM berperan untuk menunjang efektivitas siklus penjualan perusahaan. Hal tersebut dapat tercapai dengan menerapkan pengendalian internal pada keempat aktivitas utama dalam siklus penjualan yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*. Pengendalian internal pada aktivitas utama perusahaan sudah cukup baik, namun masih ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan. Penerapan pengendalian internal dapat menunjang tercapainya efektivitas pada siklus penjualan.

Jika pengendalian internal diterapkan dengan baik pada keempat aktivitas utama siklus penjualan maka dapat membantu perusahaan untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi dan mengambil langkah pencegahan untuk dapat mengurangi risiko tersebut. Dengan menerapkan pengendalian internal membantu perusahaan untuk menjalankan aktivitas siklus penjualan menjadi lebih efektif, sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Dalam hal ini perusahaan sudah melakukan pengendalian internal pada setiap aktivitas siklus penjualan.

Meskipun demikian perusahaan masih terdapat kelemahan terkait penerapan pengendalian internal yaitu diketahui bahwa CV P belum memiliki struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, belum menerapkan *credit approval*, belum memanfaatkan penyimpanan *cloud storage*, belum memasang CCTV dan prosedur secara tertulis terkait aktivitas siklus penjualan. Dalam menanggapi hal ini peneliti telah memberikan rekomendasi untuk dapat memperbaiki dan membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Diharapkan dengan menerapkan rekomendasi yang diberikan dengan membuat struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan secara tertulis, setiap karyawan dapat lebih konsisten terhadap tugas dan tanggung jawabnya,

pemisahan fungsi menjadi lebih jelas baik antar divisi maupun antar karyawan. Dengan adanya prosedur aktivitas siklus penjualan secara tertulis, maka aktivitas siklus penjualan secara keseluruhan dapat berjalan lebih teratur. Selain itu dengan perusahaan menerapkan *credit approval* maka dapat mengurangi risiko piutang yang tidak dapat tertagih, dengan memanfaatkan layanan penyimpanan *cloud storage* tentunya dapat mengurangi risiko kerusakan dan kehilangan data kemudian data *softcopy* perusahaan juga akan lebih diakses dimanapun dan kapanpun. Penggunaan CCTV juga menjadi hal penting yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan, hal ini agar perusahaan dapat memantau kejadian secara *realtime* di perusahaan dan juga dapat membantu perusahaan untuk mencegah terjadinya pencurian baik dokumen maupun pencurian aset persediaan. Perusahaan juga dapat lebih mudah melacak jika terjadi pencurian dengan melihat rekaman CCTV. Sehingga dengan menerapkan rekomendasi tersebut perusahaan dapat meminimalisir risiko yang terjadi dan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan. Dengan demikian dapat dikatakan pengendalian internal yang diterapkan dengan baik dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan peneliti memberikan beberapa saran baik kepada perusahaan maupun kepada peneliti selanjutnya untuk dijadikan bahan pertimbangan dan masukan, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Peneliti menyarankan perusahaan untuk dapat memperbaiki struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan untuk dibuat secara tertulis. Struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan yang dibuat secara jelas, tertulis, dan terperinci dapat memperjelas pembagian tugas dan mempermudah tugas yang dilakukan oleh setiap karyawan. Peneliti juga menyarankan agar perusahaan menambahkan dokumen terkait informasi produk selesai (*Production Finished*) agar dapat mempersingkat waktu verifikasi pesanan pelanggan dan mengurangi kesalahan

yang terjadi jika perusahaan hanya menginformasikan melalui *whatsapp* atau telpon tanpa melampirkan dokumen. Selain itu peneliti juga menyarankan untuk perusahaan memiliki prosedur tertulis untuk menjalankan aktivitas bisnis di perusahaan. Peneliti memberikan rekomendasi ini karena dalam perusahaan belum memiliki prosedur secara tertulis untuk aktivitas siklus penjualan. Dengan adanya prosedur secara tertulis setiap bagian atau karyawan dapat mengetahui porsi tanggung jawab dan tugas masing-masing sehingga tidak saling mengandalkan satu karyawan dengan karyawan lainnya. Selain itu diharapkan perusahaan dapat memanfaatkan layanan penyimpanan *cloud storage* untuk dapat mencegah terjadinya risiko kehilangan maupun kerusakan data dan juga perusahaan lebih baik untuk memasang CCTV agar dapat memantau seluruh kegiatan dan aktivitas operasi di perusahaan secara *realtime*.

2. Peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dan analisis pada pengendalian internal yang diterapkan pada siklus-siklus lainnya di perusahaan yang tidak termasuk pada ruang lingkup penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2017). *Auditing and Assurance Services : An integrated Approach* (16th ed.). London: Pearson Education Limited.
- Bisnis.com (22 Maret 2020). "Daya Beli Melemah dan Impor, Pukul Industri TPT." Diakses pada 28 April 2020, dari <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200322/257/1216664/daya-beli-melemah-dan-impor-pukul-industri-tpt->
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2013). *Accounting Information Systems*. New Jersey: Pearson.
- CNBCIndonesia.com (9 September 2019). "Pabrik Tekstil Kena Turbulensi: Penjualan Seret, Gudang Penuh." Diakses pada 28 April 2020, dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20190909141356-4-98056/pabrik-tekstil-kena-turbulensi-penjualan-seret-gudang-penuh>
- COSO. (2013). *Internal Control-Integrated Framework*. North Carolina: Committee of Sponsoring Organizations The Tradeway Comission.
- Detikfinance (25 April 2020). "Industri Tekstil Babak Belur, Pengusaha: Lebih Parah dari 98." Diakses pada 28 April 2020, dari <https://finance.detik.com/industri/d-4990896/industri-tekstil-babak-belur-pengusaha-corona-lebih-parah-dari-98>
- George, J. M., & Jones, G. R. (2012). *Understanding and Managing Organizational Behaviour*. Pearson Education, Inc.
- Hart, C. (1998). Doing a Literature Review.
- Katadata.co.id (6 Mei 2019). "Sektor Industri Masih Penyumbang Terbesar Pertumbuhan Ekonomi." Diakses pada 11 Desember 2019, dari <https://katadata.co.id/berita/2019/05/06/sektor-industri-masih-penyumbang-terbesar-pertumbuhan-ekonomi>
- Kelly, H. (2011). The Classical Definition of Pandemic is Not Elusive. *Bulletin of The World Health Organization*, 540-541.
- Kontan.co.id (4 Agustus 2019). "Regulasi Lemah, Industri Tekstil Domestik Hadapi Ancaman Impor." Diakses pada 5 Januari 2019, dari

<https://industri.kontan.co.id/news/regulasi-lemah-industri-tekstil-domestik-hadapi-ancaman-impor>

Loeb, S., Dynarski, S., McFarland, D., Morris, P., Reardon, S., & Reber, S. (2017). *Descriptive Analysis in Education : A Guide for Researchers*. The National Center for Education Evaluation and Regional Assistance.

Okezone (2 April 2019). "Peran Industri Tekstil Strategis Topang Perekonomian."

Diakses pada 11 Desember 2019, dari

<https://economy.okezone.com/read/2019/04/01/320/2037872/peran-industri-tekstil-strategis-topang-perekonomian>

Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems* (14th ed.). Edinburgh Gate: Pearson Education Limited.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Method for Business* (7th ed.). Chichester: John Wiley & Sons Ltd.