BAB 5
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mulai dari pengumpulan dan pengolahan data, serta pembahasan mengenai peranan pengendalian internal pada siklus penjualan dalam meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan Lenny Best Collection, dapat disimpulkan bahwa:

1. Aktivitas pada siklus penjualan Lenny Best Collection terdiri atas *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*. Aktivitas pertama yang dilakukan oleh Lenny Best Collection adalah *sales order entry*. Aktivitas ini diawali oleh CEO dan *general manager* yang akan menerima pesanan pelanggan. Data pesanan pelanggan tersebut dicatat pada dokumen *buying plan* dan distribusi barang (*customer order*). Apabila *design* boneka sudah disetujui oleh pelanggan, maka *general manager* akan membuat *sales order*. CEO dan *general manager* selanjutnya mengunjungi pabrik untuk berkoordinasi dengan bagian produksi agar dapat menentukan jadwal produksi dan perkiraan waktu pengiriman yang biasanya banyak ditanyakan oleh pelanggan.

   Aktivitas kedua pada siklus penjualan Lenny Best Collection adalah *shipping*. Boneka yang sudah selesai diproduksi akan dikirim ke gudang, setelah itu *staff quality check* dan *packing* akan bertugas untuk mengambil dan memeriksa boneka. Boneka yang sudah lolos pada tahap pemeriksaan di-*packing* langsung ke dalam plastik dan kardus. Kepala gudang selanjutnya membuat surat jalan untuk mengotorisasi *staff* pengiriman agar dapat mengirim boneka kepada pelanggan. Aktivitas siklus penjualan selanjutnya adalah *billing*. *Sales invoice* akan diberikan kepada pelanggan untuk menagih pembayaran atas barang yang sudah diterima. Perusahaan juga menerapkan *open-invoice method* dalam mengelola piutang, sehingga pelanggan diwajibkan untuk melunasi pembayaran dari setiap *sales invoice*.

Aktivitas terakhir pada siklus penjualan Lenny Best Collection adalah *cash collection*. Perusahaan memberikan beberapa pilihan metode kepada pelanggan untuk melakukan pembayaran antara lain *electronic funds transfer* (EFT) yaitu pembayaran melalui *teller* bank atau ATM, *Financial Electronic Data Interchange* (FEDI) yaitu pembayaran melalui *internet banking* atau *m-banking*, serta giro. Pelanggan akan diberikan jangka waktu pembayaran selama 1 bulan sejak barang diterima untuk melunasi tagihannya.

2. Lenny Best Collection sudah menerapkan semua komponen pengendalian internal dalam COSO's ERM. Berdasarkan hasil evaluasi, pengendalian internal pada siklus penjualan Lenny Best Collection cukup memadai karena terdapat 4 dari 8 komponen pengendalian internal yang sudah memadai. Komponen yang sudah memadai tersebut antara lain *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, serta *monitoring*, sedangkan komponen yang tidak memadai dan memiliki kelemahan adalah *internal environment*, *objective setting*, *control activities*, serta *information and communication*.
3. Pengendalian internal pada siklus penjualan Lenny Best Collection cukup memadai, akan tetapi perusahaan masih memiliki kelemahan dalam menerapkan pengendalian internal pada siklus penjualan sehingga pencapaian tujuan menjadi terhambat. Rekomendasi yang diberikan dapat mengatasi kelemahan pengendalian internal pada siklus penjualan Lenny Best Collection, sehingga pengendalian internal pada siklus penjualan memadai dan tujuan siklus penjualan perusahaan tercapai. Tujuan siklus penjualan Lenny Best Collection yang tercapai adalah menyediakan produk yang tepat sesuai pesanan pelanggan, mengirimkan produk yang dipesan pelanggan ke lokasi yang tepat dan dikirimkan secara tepat waktu, jumlah tagihan akurat sesuai dengan barang yang dipesan, dan piutang dapat tertagih secara tepat waktu. Tercapainya tujuan tersebut menunjukkan bahwa efektivitas siklus penjualan pada Lenny Best Collection meningkat.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah disampaikan di atas, maka saran yang diberikan kepada perusahaan dan penelitian selanjutnya antara lain:

1. Saran bagi perusahaan

a. Perusahaan sebaiknya menggunakan *platform* media sosial (seperti instagram atau *website*) untuk melakukan aktivitas penjualan. *Platform* media sosial tersebut dapat membantu perusahaan dalam menerima pesanan pelanggan, mempromosikan produk, memperluas target pasar, meningkatkan jumlah penjualan, dan sebagainya.

b. Perusahaan sebaiknya membuat visi dan misi secara tertulis untuk dikomunikasikan kepada karyawan. Visi dan misi yang tertulis ini sangat berguna bagi perusahaan agar setiap karyawan dapat memahami tujuan perusahaan, sehingga aktivitas atau kegiatan bisnis yang dilakukan oleh karyawan dapat selaras dengan tujuan perusahaan *(goal congruence*).

c. Perusahaan dapat membuat struktur organisasi dan *job description* secara tertulis untuk dipasang pada gudang maupun pabrik, serta membuat buku panduan yang berisi *job description* untuk diberikan kepada setiap karyawan. Struktur organisasi dan *job description* yang tertulis ini dapat memudahkan karyawan untuk mempelajari dan lebih memahami tugas serta tanggung jawabnya di perusahaan secara lebih mendalam.

d. Perusahaan sebaiknya mengikuti panduan atau standar akuntansi yang berlaku seperti Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) dalam membuat laporan keuangan agar laporan keuangan yang dibuat menjadi lebih akurat, lengkap, dan dapat diandalkan untuk mengambil keputusan.

e. Fungsi *authorization* dan *recording* pada aktivitas *shipping* sebaiknya dilakukan oleh orang atau karyawan yang berbeda. Perusahaan dapat menugaskan *supervisor* gudang untuk melakukan fungsi *recording* (membuat surat jalan), sehingga dapat mengurangi terjadinya risiko yang memungkinkan kepala gudang untuk memalsukan surat jalan pada transaksi yang fiktif.

f. Perusahaan sebaiknya menambahkan dokumen *picking ticket* dan *packing slip* untuk mendukung aktivitas pada siklus penjualan. Kedua dokumen

tersebut dapat digunakan perusahaan untuk mencegah terjadinya risiko pencurian barang di perusahaan. Dokumen yang dibuat oleh perusahaan (seperti *customer order*, *sales order*, surat jalan, maupun *sales invoice*) juga harus dibuat dengan format yang lebih lengkap seperti adanya nomor sumber dokumen agar setiap dokumen mudah untuk dilakukan *audit trail*.

g. Perusahaan sebaiknya memberikan *training* (pelatihan) secara rutin kepada karyawan. Pelatihan ini ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan karyawan dalam bekerja, sehingga kualitas kinerja dan produk yang dihasilkan juga meningkat.
h. Perusahaan sebaiknya merekrut karyawan baru untuk mengisi mengisi posisi *staff* penjualan dan *accounting*, serta menugaskan karyawan lama kompeten dan dapat merangkap tugasnya untuk mengisi posisi *staff* pembelian.
i. Perusahaan dapat membuat *price list* (daftar harga), *quantity*, beserta perhitungannya untuk boneka yang dijual agar jumlah tagihan yang terdapat pada *sales invoice* selalu akurat.
j. Perusahaan sebaiknya membuat *credit limit* (batas kredit) dan *aging schedule* (daftar umur piutang), mengenakan sanksi berupa denda kepada pelanggan yang telat melakukan pembayaran melewati *term of payment* (1 bulan sejak barang diterima), serta mengunjungi lokasi pelanggan untuk menagih pembayaran apabila pelanggan tersebut belum melunasi tagihan yang sudah jatuh tempo meskipun sudah dilakukan *reminder*.

2. Saran bagi penelitian selanjutnya

a. Penelitian selanjutnya dapat meneliti peranan *framework* (kerangka kerja) lain selain COSO's ERM yang memengaruhi efektivitas siklus penjualan seperti ISO 31000, IRM/AIRMIC/ALARM 2002, dan COSO *Internal Control-Integrated Framework* (IC).
b. Penelitian selanjutnya dapat meneliti pada industri manufaktur lain seperti industri garmen, otomotif, elektronik, makanan atau minuman, dan sebagainya

DAFTAR PUSTAKA

Adisasmita (2011). *Manajemen Pemerintahan Daerah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Agustiani, dkk. (2019). "Peranan Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Penerimaan Kas (PT. Sinar Sosro Kantor Penjualan Bogor)." *Jurnal Akuntansi,* 14(1):1–11.

Alifah, dkk. (2013). "Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern (Studi Kasus pada PT Gandum, Malang)." *Jurnal Akuntansi*, 2 (1):37–46.

Arens, dkk (2017). Edisi 16. *Auditing and Assurance Services*. England: Pearson Education Limited.

Ariadharma, A. (2015). "Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus PT. Inti (Persero) Bandung." *Jurnal Akuntansi*, 11(1):63–76.

Bodnar, G.H., & Hopwood, W.S. (2014). Edisi 11. *Accounting Information Systems*. England: Pearson Education Limited.

Ezra, dkk. (2017). "Evaluasi Pengendalian Intern atas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada Grup Salon Tiger Barbershop Group)." *Jurnal Administrasi Bisnis*, 51(2):66–75.

Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020). "Analisis Pengendalian Intern atas Sistem Informasi Penjualan terhadap Efektivitas dan Efisiensi Penjualan (Studi Kasus pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk)." *Jurnal Akuntansi*, 8(1):1–8.

Harian Nasional (2018, 20 Maret). "Sentra Produksi Boneka di Bekasi Terkendala Lahan." <*http://www.harnas.co/2018/03/20/sentra-produksi-boneka-di-bekasi-terkendala-lahan*> [Diakses pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 10.55].

Hery. (2018). Edisi 3. *Analisis Laporan Keuangan*: *Integrated and Comprehensive*. Jakarta: Gramedia.

Liputan 6 (2020, 4 September). "Berapa Jumlah UMKM di Indonesia? Ini Hitungannya." *<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4346352/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia-ini hitungannya#:~:text=Oleh%20sebab%20itu%2C%20Kementerian%20Koperasi,untuk%20masuk%20ke%20ekosistem%20digital>* [Diakses pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 11.18].

Liputan 6 (2021, 20 April). "4,8 Juta UMKM telah *Go Digital* pada Maret 2021." *<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4544531/48-juta-umkm-telah-go-digital-pada-maret-2021>* [Diakses pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 10.25].

Lukman, M., & Nurjanah, Y. (2014). "Analisis Pengendalian Intern atas Penjualan dan Penerimaan Kas terhadap Efektivitas Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Astra International, Tbk Isuzu – Cabang Bogor)." *Jurnal Akuntansi*, 6(3):1–10.

Republik Indonesia. (2014). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 101 Tahun 2014 tentang Pengelolaan Limbah Bahan Berbahaya dan Beracun. Jakarta: Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan.

Republik Indonesia. (2018). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Jakarta: Direktorat Jenderal Pajak.

Republik Indonesia. (2020). Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 64 Tahun 2020 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Presiden No. 82 Tahun 2018 tentang Jaminan Kesehatan. Jakarta: Kementerian Kesehatan.

Republik Indonesia. (2021). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia.

Romney, M.B., & Steinbart, P.J. (2018). Edisi 14. *Accounting Information Systems*. England: Pearson Educational Limited.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2020). Edisi 8. *Research Methods for Business*: *a Skill-Building Approach*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Surupati, D.P. (2013). "Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern atas Siklus Penjualan dan Penagihan Piutang pada PT. Laris Manis Utama Cabang

Manado." *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi*, 1(4):422–432.

Tempo (2021, 23 Februari). "Jumlah UMKM di Indonesia." <*https://data.tempo.co/read/1111/jumlah-umkm-di-indonesia*> [Diakses pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 10.07].

Wijayanti, dkk. (2017). "Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada Al-Ikhlas *Stationery* Surakarta." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2(2): 340–348.

Willis Towers Watson. (2018, 22 Maret). "Getting The Best Out of Your Sales Force."<*https://www.willistowerswatson.com/-/media/WTW/Solutions/Services/WTW77248BROCHURESERNAEVT3257bJun18Final.pdf*> [Diakses pada tanggal 13 Oktober 2020 pukul 14.47].