

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur siklus penjualan yang dilakukan oleh PT. NSI, yaitu penerimaan pesanan pelanggan yang dilakukan dengan empat cara, yaitu kunjungan *salesman* ke pelanggan, pelanggan yang menghubungi perusahaan, perusahaan yang menghubungi pelanggan, dan pembelian tunai, yang kemudian barang tersebut disiapkan oleh bagian gudang dan dilakukan pengiriman barang oleh bagian ekspedisi, penagihan yang dilakukan menggunakan *invoice* oleh *salesman* yang umumnya dilakukan bersamaan dengan penerimaan pesanan, dan pengumpulan kas yang dilakukan oleh *supervisor* akuntansi dan keuangan.
2. Risiko yang terdapat pada siklus penjualan PT. NSI adalah data hilang atau rusak, kinerja karyawan buruk, informasi pesanan yang diberikan tidak lengkap, informasi pesanan yang diberikan tidak akurat, kelebihan *inventory*, kekurangan *inventory*, kehilangan konsumen, terjadi kesalahan saat mengambil barang untuk dikirimkan, terjadi kesalahan dalam mengirim barang, terjadi kesalahan dalam menagih piutang, gagal dalam menagih, dan pencurian uang. Manajemen risiko dengan menerapkan kerangka kerja COSO ERM yang telah dilakukan perusahaan dalam siklus penjualan secara keseluruhan masih belum efektif. Hal ini dapat terlihat dari masih terdapat respon yang kurang tepat terhadap ancaman risiko yang muncul terkait beberapa aktivitas siklus penjualan dan masih ditemukan kurang baiknya aktivitas pengendalian yang telah dilakukan untuk setiap aktivitas siklus penjualan perusahaan.
3. PT. NSI sebaiknya dapat menerapkan perbaikan-perbaikan atas beberapa aktivitas siklus penjualan guna menunjang siklus penjualan agar dapat lebih efektif. Perbaikan-perbaikan tersebut dapat dilihat pada pembahasan tabel 4.8.

sampai dengan tabel 4.11. pada subbab 4.3. Perusahaan dapat memperbaiki respon yang diberikan untuk ancaman pada setiap aktivitas siklus penjualan yang dapat dilihat pada subbab 4.2.3. Selain itu, perusahaan perlu memperbaiki aktivitas pengendalian terutama dalam hal dokumen agar dapat berfungsi lebih efektif, misalnya perlu ditandatanganinya setiap dokumen yang berpindah tangan sebagai bukti pertanggungjawaban untuk menghindari adanya penyalahgunaan dokumen. Perusahaan juga dapat melakukan *follow up* penagihan piutang kepada pelanggan dengan baik dan rutin agar mengurangi risiko terhambatnya pengumpulan kas. Selain itu, pada aktivitas pengumpulan kas perusahaan dapat melakukan pemisahan fungsi yang baik antara *recording*, *authorization*, dan *custody*.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka terdapat beberapa saran yang diberikan oleh peneliti, yaitu:

### 1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti menyarankan perusahaan untuk dapat mempertimbangkan prosedur sistem retur penjualan dan sistem komputerasi yang dapat dilihat pada pembahasan tabel 4.1. pada subbab 4.2.1., dan aktivitas pengendalian yang perlu ditambahkan dalam perusahaan terkait masing-masing aktivitas siklus penjualan yang telah peneliti rekomendasikan pada pembahasan tabel 4.8. sampai dengan 4.11. pada subbab 4.3. Perusahaan juga dapat lebih memperhatikan dan mempertimbangkan respon yang direkomendasikan terkait ancaman yang terjadi di setiap siklus aktivitas penjualan pada subbab 4.2.3. Selain itu, perusahaan dapat lebih menegaskan aturan terkait penagihan piutang, seperti menetapkan target jumlah tagihan yang berhasil tertagih secara periodik dan dapat bersikap tegas namun tetap memperhatikan sikap dalam menagih kepada pelanggan yang mengalami kredit macet. Penilaian kinerja dapat dilakukan perusahaan secara rutin dan dibuatkan dalam bentuk formulir yang standar penilaian kinerjanya sudah di-*review* oleh *general manager*, serta dilaporkan secara rutin kepada

*general manager*. Penilaian kinerja ini dapat diberlakukan untuk seluruh kalangan karyawan perusahaan, guna untuk mengevaluasi kinerja yang dapat terus ditingkatkan. Perusahaan juga dapat memberikan *reward*, berupa bonus atau hadiah kepada karyawan yang memiliki kinerja yang baik, agar dapat meningkatkan motivasi dalam bekerja.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian terkait manajemen risiko secara lebih luas, misalnya terkait siklus pembelian, siklus penggajian atau pengupahan, dan siklus produksi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alisman. (2014). Analisis Efektivitas dan Efisiensi Manajemen Keuangan di Aceh Barat. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik Indonesia, Volume 1 Nomor 2*, 48-54.
- Hery. (2015). *Manajemen Risiko Bisnis*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Indonesia, N. S. (n.d.). *About Us*. Retrieved from NSI Distributor of Paint and Protective Coatings: <https://nusasarana.id/about/>
- Lokobal, A., Sumajouw, M. D., & Sompie, B. F. (2014). Manajemen Risiko Pada Perusahaan Jasa Pelaksana Konstruksi Di Propinsi Papua (Studi Kasus di Kabupaten Sarmi). *Jurnal Ilmiah Media Engineering Vol. 4 No. 2, September 2014 (109-118) ISSN: 2087-9334*, 109-118.
- Mingkid, G. J., Liando, D., & Lengkong, J. (2017). Efektivitas Penggunaan Dana Desa Dalam Peningkatan Pembangunan (Suatu Studi Di Desa Watutumou Dua Kecamatan kalawat Kabupaten Minahasa Utara). *Eksekutif Jurnal Jurusan Ilmu Pemerintahan Volume 2 No. 2 Tahun 2017 Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sam Ratulangi*, 1-11.
- Moeller, R. R. (2011). *COSO Enterprise Risk Management Establishing Effective Governance, Risk, and Compliance Processes Second Edition*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
- Ogotu, J., Bennett, M. R., & Olawoyin, R. (2018). Closing The Gap Between Traditional & Enterprise Risk Management Systems. *Risk Management Peer Review*, 42-47.
- Reider, R. (2002). *Operational Review Maximum Results At Efficient Costs Third Edition*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information System Fourteenth Edition*. New York: Pearson.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business A Skill-Building Approach Seventh Edition*. Chichester, West Sussex, United Kingdom: John Wiley & Sons.
- Sugiyono, P. D. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Zamzami, F., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada Press.