

## Bab 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terkait peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV. Harapan Mandiri maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses siklus penjualan di CV. Harapan Mandiri terdiri dari empat aktivitas yaitu:

a. *Sales order entry*

Diawali dengan penerimaan pesanan dari pelanggan melalui *Salesman* atau menghubungi kantor. *Sales order* akan diterima dan diberikan kepada *Supervisor* untuk dilakukan pengecekan dan persetujuan pesanan. *Supervisor* yang akan melakukan pengecekan *credit limit* dan pengecekan persediaan barang. Jika barang tersedia maka akan diteruskan untuk dibuatkan faktur penjualan.

b. *Shipping*

Semua proses aktivitas di gudang diberikan tanggung jawab kepada Kepala Gudang. Kepala Gudang akan menerima faktur penjualan yang nantinya akan dilakukan pengeluaran barang oleh staf gudang sesuai dengan pesanan. Kemudian sopir akan melakukan pengiriman kepada pelanggan sesuai dengan faktur penjualan yang diberikan dari Kepala Gudang.

c. *Billing*

Dokumen faktur penjualan yang sudah diotorisasi pelanggan, diterima pelanggan, dan diberikan kepada administrasi piutang akan dibuatkan *Nota Penagihan*. Dokumen *Nota penagihan* akan diberikan kepada *Salesman* untuk dilakukan penagihan dalam jangka waktu 7 hari. Proses pengarsipan dilakukan oleh administrasi piutang.

d. *Cash Collections*

Penerimaan kas dilakukan oleh *Salesman* beserta *Nota Penagihan* yang ditagihkan kepada pelanggan dan diberikan kepada *Salesman*. Pelanggan bisa memilih untuk melakukan pembayaran secara transfer melalui bank, tunai atau giro. Perusahaan memberitahu pelanggan untuk melakukan pembayaran melalui transfer bank dan kebanyakan pelanggan melakukan pelunasan melalui

transfer bank. Jika pembayaran dilakukan secara tunai melalui *Salesman*, akan diberikan kepada Kasir untuk dilakukan pencatatan dan pengecekan kebenaran. Kemudian pengarsipan dilakukan oleh Kasir.

2. Penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV. Harapan Mandiri saat ini cukup baik, tetapi terdapat kekurangan pada aktivitas pengendalian pemisahan fungsi, dan pengamanan aset, dokumen, dan data. Terdapat 3 fungsi yang dilakukan oleh satu orang yang sama, yaitu penerimaan pesanan, penagihan piutang, dan penerimaan kas. Kekurangan aktivitas pengendalian pengamanan aset, dokumen, dan data yaitu seluruh ruangan kantor administrasi tidak memiliki CCTV pada ruangan kantor hanya terdapat pada pintu masuk kantor. Sehingga tingkat pengawasan pada pengaksesan dokumen tersebut tidak dapat diawasi, kehilangan dokumen tidak dapat dilakukan pengecekan.
3. Penerapan aktivitas pengendalian yang telah dilakukan saat ini belum dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Oleh sebab itu, untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan, sebaiknya CV. Harapan Mandiri melakukan perbaikan pada aktivitas pengendalian pemisahan fungsi, dan pengamanan aset, dokumen, dan data.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, berikut adalah saran yang diberikan kepada CV. Harapan Mandiri yang diharapkan dapat membantu untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan:

1. Memisahkan proses penerimaan pesanan, penagihan piutang, dan penerimaan kas. Menjalankan sistem *rolling* pada *Salesman*. Proses penagihan piutang dapat dialihkan kepada *Salesman* yang tidak menerima pesanan. Proses penerimaan kas bisa dilakukan oleh *Salesman* yang tidak menerima pesanan dan melakukan penagihan piutang
2. Melakukan pengawasan kepada aktivitas Kepala Gudang oleh kepala Pengendalian Intern.

3. Membuat dokumen surat jalan sebagai *bill of lading* pada proses pengiriman barang.
4. Menambahkan CCTV pada setiap ruangan administrasi untuk meningkatkan keamanan dokumen perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Richard, M. (2021). *Pertumbuhan Ekonomi Kuartal II Bisa Capai 7 Persen?* Retrieved from bisnis.com: <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210517/9/1394376/pertumbuhan-ekonomi-kuartal-ii-bisa-capai-7-persen>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *14E Accounting Information Systems*.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Method for Business : A Skill-Building Approach*. John Wiley; Sons Ltd.
- Sugiyono, P. D. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- PPN/Bappenas, K. (2020, November 3). *Laporan Perkembangan Ekonomi Indonesia dan Dunia Triwulan III Tahun 2020*. Retrieved from [https://www.bappenas.go.id/files/5516/0819/5837/Laporan\\_Perkembangan\\_Ekonomi\\_Indonesia\\_dan\\_Dunia\\_Triwulan\\_III\\_2020.pdf](https://www.bappenas.go.id/files/5516/0819/5837/Laporan_Perkembangan_Ekonomi_Indonesia_dan_Dunia_Triwulan_III_2020.pdf).
- Purwanto, A. (2021, Juni). *Industri Ritel di Indonesia: Regulasi, Sejarah, Potret, dan Tantangan*. Retrieved from [kompasmedia.kompas.id:https://kompasmedia.kompas.id/baca/paparan-topik/industri-ritel-diindonesia-regulasi-sejarah-potret-dan-tantangan](https://kompasmedia.kompas.id/https://kompasmedia.kompas.id/baca/paparan-topik/industri-ritel-diindonesia-regulasi-sejarah-potret-dan-tantangan)
- Indonesia Pertumbuhan Penjualan Ritel*. (n.d.). Retrieved from [ceicdata.com: https://www.ceicdata.com/id/indicator/indonesia/retail-sales-growth](https://www.ceicdata.com/id/indicator/indonesia/retail-sales-growth)
- Handoyo. (2021, April). *Kinerja Industri sektor FMCG tahun 2020 menjadi yang terparah dalam 20 tahun terakhir*. Retrieved from [kontan.co.id: https://industri.kontan.co.id/news/kinerja-industri-sektor-fmcg-tahun-2020-menjadi-yang-terparah-dalam-20-tahun-terakhir](https://industri.kontan.co.id/news/kinerja-industri-sektor-fmcg-tahun-2020-menjadi-yang-terparah-dalam-20-tahun-terakhir)
- Nugraha, D. (2021, Januari). *Tren Industri FMCG di Indonesia Pada Tahun 2020*. Retrieved from [paper.id: https://www.paper.id/blog/bisnis/tren-fmcg-2020/](https://www.paper.id/blog/bisnis/tren-fmcg-2020/)
- Lina. (2020, November). *Optimis Industri FMCG 2021 Jauh Lebih Baik*. Retrieved from [pelakubisnis.com: http://pelakubisnis.com/2020/11/optimis-industri-fmcg-2021-jauh-lebih-baik/](http://pelakubisnis.com/2020/11/optimis-industri-fmcg-2021-jauh-lebih-baik/)
- Timorria, F. (2020, November). *Bisnis FMCG Bisa Jaga Momentum Pertumbuhan pada 2021*. Retrieved from [ekonomi.bisnis.com:https://ekonomi.bisnis.com/read/20201104/12/1313531/bisnis-fmcg-bisa-jaga-momentum-pertumbuhan-](https://ekonomi.bisnis.com/read/20201104/12/1313531/bisnis-fmcg-bisa-jaga-momentum-pertumbuhan-)

pada-2021

Arens, A. A. (2017). *16 Auditing and Assurance Services*. Pearson Education Limited.

Reider, R. (2002). *Operational Review: Maximum Results at Efficient Costs*.

Chichester: John Wiley and Sons Ltd.

