

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan berdasarkan prosedur pada siklus penjualan perusahaan serta berdasarkan hasil wawancara mengenai komponen-komponen pengendalian internal menurut COSO, maka kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah:

1. SOP pada siklus penjualan di *Kuro Koffee*:
  - a. Prosedur penerimaan pesanan pelanggan:

Pada *Kuro Koffee* pelanggan yang langsung datang ke *café* hanya dapat memesan langsung dari kasir. Selain dari pelanggan yang langsung datang, pesanan juga dapat diterima melalui aplikasi *online* seperti Gofood, Grab Food dan Shopee Food.
  - b. Prosedur Penagihan dan penerimaan pembayaran:

Bagi pelanggan yang datang langsung ke *café* pembayaran dilakukan langsung setelah pelanggan memesan minuman atau makanan di kasir. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai, menggunakan debit, atau menggunakan *e-wallet (electronic wallet)* seperti Gopay, Ovo, Shopee Pay, Dana, dll. Sedangkan pembayaran pada pesanan melalui aplikasi *online* juga dapat dilakukan secara tunai (melalui *driver*) dan pembayaran online (transfer *bank* dan *e-wallet*).
  - c. Prosedur pengantaran pesanan pelanggan:

Pengantaran pesanan dibagi menjadi 2, ada yang langsung diberikan di kasir setelah pelanggan bayar dan pesanan yang diantar ke tempat duduk pelanggan. Pesanan yang langsung diberikan di kasir kepada pelanggan adalah makanan ataupun minuman yang sudah siap saji yang disimpan di lemari es. Pesanan yang di antar ke tempat duduk pelanggan adalah makanan atau minuman yang harus dibuat terlebih dahulu yang membutuhkan waktu lebih lama dibandingkan makanan atau minuman yang sudah siap saji.

2. Hasil evaluasi pengendalian internal pada *Kuro Koffee*:
  - a. Kekuatan pengendalian internal:
    - i. Laporan keuangan perusahaan diperiksa langsung oleh pemilik perusahaan.
    - ii. Pencatatan penjualan perusahaan sudah terkomputerisasi menggunakan mesin kasir.
    - iii. Kasir melakukan konfirmasi terhadap pesanan pelanggan agar pesanan yang dicatat sesuai dengan yang dipesan pelanggan.
    - iv. Pembayaran dilakukan oleh pelanggan langsung setelah pelanggan memesan makanan dan/atau minuman.
    - v. Dokumen bukti penjualan (struk penjualan) berisi informasi yang lengkap (Nama produk yang terjual, kuantitas produk, harga produk, total penjualan, uang kas yang diterima dari pelanggan serta kembalian yang diberikan kepada pelanggan).
    - vi. Manajer operasional sering kali mengawasi secara langsung karyawan dalam bekerja untuk memastikan karyawan tidak melakukan tindakan kecurangan khususnya pada kasir.
    - vii. Pesanan pelanggan yang sudah selesai diproses akan langsung diantarkan kepada pelanggan.
  - b. Kelemahan pengendalian internal:
    - i. Perusahaan tidak memberikan tunjangan kepada karyawan seperti Tunjangan Hari Raya (THR).
    - ii. Kasir tidak melakukan pengecekan terlebih dahulu terhadap stok produk yang dipesan oleh pelanggan.
    - iii. Tempat duduk pelanggan tidak ditentukan dan pelanggan tidak diberikan nomor meja.
3. Berikut adalah hasil dari pembahasan pengendalian internal yang berkaitan dengan risiko *fraud* berdasarkan *fraud triangle*:
  - a. Kekuatan pengendalian internal yang dapat mengurangi risiko *fraud*:
    - i. Faktor Tekanan:

- 1) Laporan keuangan perusahaan diperiksa langsung oleh pemilik perusahaan.
  - 2) Dokumen bukti penjualan (struk penjualan) berisi informasi yang lengkap (Nama produk yang terjual, kuantitas produk, harga produk, total penjualan, uang kas yang diterima dari pelanggan serta kembalian yang diberikan kepada pelanggan).
- ii. Faktor Kesempatan:
- 1) Pembayaran dilakukan oleh pelanggan langsung setelah pelanggan memesan makanan dan/atau minuman.
  - 2) Pencatatan penjualan perusahaan sudah terkomputerisasi menggunakan mesin kasir.
  - 3) Manajer operasional sering kali mengawasi secara langsung karyawan dalam bekerja untuk memastikan karyawan tidak melakukan tindakan kecurangan khususnya pada kasir.
- iii. Faktor Rasionalisasi:
- 1) Tidak ditemukan adanya kekuatan pengendalian internal untuk mengurangi risiko *fraud* berdasarkan faktor rasionalisasi.
- b. Kelemahan pengendalian internal yang dapat menimbulkan risiko *fraud*:
- i. Faktor Tekanan:
    - 1) Tidak ditemukan adanya kelemahan pengendalian internal yang dapat memunculkan risiko *fraud* berdasarkan faktor tekanan.
  - ii. Faktor Kesempatan:
    - 1) Tempat duduk pelanggan tidak ditentukan dan pelanggan tidak diberikan nomor meja.
  - iii. Faktor Rasionalisasi:
    - 1) Perusahaan tidak memberikan tunjangan kepada karyawan seperti Tunjangan Hari Raya (THR).

## 5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan terhadap pengendalian internal pada siklus penjualan di *Kuro Koffee* untuk mengurangi risiko *fraud*, perusahaan harus benar-benar memperhatikan kelemahan pengendalian internal yang ada dan harus dapat mengatasi kelemahan tersebut (Manurung et al., 2022) maka terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan. Beberapa saran yang dapat diberikan adalah:

1. Perusahaan diharapkan dapat memperbaiki dan meningkatkan pengendalian internal yang ada karena masih terdapat kelemahan pengendalian internal pada siklus penjualan yang dapat merugikan perusahaan.
2. Perusahaan diharapkan dapat melanjutkan menerapkan pengendalian internal yang ada karena terdapat beberapa pengendalian internal yang kuat untuk dapat mengurangi risiko terjadinya *fraud* pada siklus penjualan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adinda Nur Rahma. (2022). *Prosedur Audit Laporan Keuangan Di KAP Heliantono Dan Rekan*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Diakses pada 18 Maret 2023.
- Albrecht, W. S., Albrecht, C. O., Albrecht, C. C., Zimbelman, M. F. (2012). *Fraud Examination*. Fourth Edition. United States: South-Western.
- Arens, A. A., Elder R. J., Beasley, M. S., Hogan, C. E. (2017). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach*. Sixteenth Edition. United States: Pearson.
- Aryadi, F. (2020). *Evaluasi Pengendalian Internal Untuk Mengurangi Risiko Fraud Pada Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada CV MPE)*. (Skripsi Sarjana, Universitas Katolik Parahyangan). Diakses dari <https://repository.unpar.ac.id/handle/123456789/11668>
- Badan Pusat Statistik (BPS) (diakses 18 Maret 2023) pada link: <https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/produksi-kopi-indonesia-mencapai-794800-ton-pada-2022>
- Darma Wijaya & Roy Irawan. (2018). *Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknika Jakarta Barat*. *Perspektif*, 16(1), 27. Diakses pada 18 Maret 2023.
- Ditjen Perbendaharaan Kemenkeu RI. (2021). *Apa itu Risiko, Kenapa Harus Dikelola*. Jakarta. DJPB. Diakses pada 18 Maret 2023.
- Euromonitor (diakses 18 Maret 2023) pada link: <https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/volume-penjualan-kopi-siap-minum-indonesia-naik-32-pada-2022>
- Farida Fitriani Ismail & Dedy Sudarmadi. (2019). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan PT. Beton Elemen Persada*. *Jurnal Jsa: Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi*, 3(1), 1.
- Indra, Conie. Et al. (2020). *Manajemen Risiko Perusahaan*. Indonesia: Yayasan Kita Menulis. Pada link: [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=ncgAEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=pengertian+risiko+menurut+para+ahli&ots=L\\_uIQkgDvo&sig=KFxur5Q1oL7jYvQ9bwlJI0TgWTc&redir\\_esc=y#v=onepage&q=pengertian%20risiko%20menurut%20para%20ahli&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=ncgAEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=pengertian+risiko+menurut+para+ahli&ots=L_uIQkgDvo&sig=KFxur5Q1oL7jYvQ9bwlJI0TgWTc&redir_esc=y#v=onepage&q=pengertian%20risiko%20menurut%20para%20ahli&f=false)
- International Coffee Organization (ICO) (diakses 18 Maret 2023) pada link: <https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/berapa-konsumsi-kopi-indonesia-pada-20202021>

- Kusumasasti, I. (2017). Pengaruh Kualitas Produk dan Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan *Coffee Shop*. *EKOBIS – Ekonomi Bisnis*, 22(2). 123-129. Diakses 18 Maret 2023
- Manurung, E. T., Maratno, S. F. E., Permatasari, P., Rahman, A. B., Qisthi, R., & Manurung, E. M. (2022). Do Village Allocation Funds Contribute towards Alleviating Hunger among the Local Community (SDG#2)? An Insight from Indonesia. *Economies*, 10(7). <https://doi.org/10.3390/economies10070155>
- Nurikhsan, F. Salsabila Indrianie, W., & Safitri, D. (2019). *Fenomena Coffee Shop di Kalangan Konsumen Remaja*. *Widya Komunika*, 9(2). 137-144. Diakses 18 Maret 2023.
- Open Data Jabar (diakses pada 27 Juli 2023) pada link: <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/jumlah-cafe-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat>
- Romney, M. B., Steinbart, P. J., Summers, S. L., Wood, D. A. (2021). *Accounting Information Systems*. Fifteenth Edition. United Kingdom: Pearson.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business*. Seventh Edition. United Kingdom: Wiley.
- Siyoto Sandu & Sodik M. Ali. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Wira Jaya Hartono. (2018). *Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Satria Ponsel Pekanbaru*. *Jurnal Ilmu Komputer dan Bisnis*, 9(1), 2009.