

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dijelaskan bahwa sistem yang diusulkan telah didiskusikan dengan PT X. Kesimpulan yang diperoleh dari tanggapan perusahaan dapat menjadi masukan untuk mengembangkan sistem yang diusulkan ini.

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai sistem pengendalian manajemen berbasis laporan keuangan pada PT X, berikut kesimpulan yang dapat diambil:

1. Laporan keuangan yang didapatkan dari accurate (Modul 1) dapat digunakan oleh perusahaan untuk memahami dan menilai kondisi dan kinerja keuangan perusahaan. Neraca digunakan untuk menilai tingkat risiko perusahaan, laba rugi digunakan untuk evaluasi keuangan dalam menghasilkan *net income*, dan *cash flow* akan digunakan untuk melihat *cash in* dan *cash out* dari perusahaan.
2. Kontrol pada net income/ laba bersih (Modul 2) membantu perusahaan dalam menganalisa barang mana saja yang memiliki *profit margin* rendah (M3) dengan cara membandingkan harga pokok penjualan dengan penjualan. Selain itu, analisa *common size* pada laba rugi juga dapat membantu perusahaan untuk mengontrol beban yang dikeluarkan (M7).
3. Rincian Penjualan (Modul 3) menampilkan informasi yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui barang apa saja yang diminati oleh pelanggan sehingga masalah *overstock* (M2) karena barang tidak terjual dapat diminimalisir.
4. Profil pelanggan (Modul 4) dapat digunakan oleh perusahaan untuk meminimalisir masalah piutang (M1) karena modul ini menampilkan informasi mengenai faktur belum lunas, credit limit, dan pembayaran piutang. Piutang yang telah lama jatuh tempo dapat menjadi prioritas dalam penagihan. Modul ini akan digunakan untuk menilai pelanggan dan menjadi dasar penentuan *credit limit* di masa mendatang.

5. Kinerja salesman (Modul 5) dinilai dengan melihat usaha salesman dalam mengumpulkan pesanan pelanggan (SO) dan berdasarkan besarnya nominal faktur lunas. SO dapat dikumpulkan oleh salesman dengan 2 cara yaitu *visit* atau *by phone*. Jika SO lebih banyak *by phone* maka perusahaan dapat mendorong salesman untuk mencari pelanggan baru. Selain itu, perusahaan dapat mengurangi biaya transportasi salesman untuk mengunjungi pelanggan yang behaviornya memesan *by phone*. Penilaian kinerja salesman yang kedua yaitu berdasarkan besar nominal faktur lunas sehingga komisi salesman baru diberikan jika faktur pelanggan sudah lunas. Hal ini akan menyelesaikan masalah piutang tidak tertagih (M1) karena salesman akan termotivasi untuk menagih dan masalah tingginya komisi yang diberikan kepada salesman (M5).
6. *Stock opname* (Modul 6) dilakukan oleh PT X untuk meminimalisir masalah pada *stock* (M6) dan penempatan barang (M7). Dengan dilakukannya *stock opname* secara partial maka *stock* barang akan lebih terjaga dan penempatan produk akan diperbaiki seiring berjalannya *stock opname partial* ini. Pada *stock opname partial*, jika terjadi selisih *stock* antara *real* dan *software* maka perusahaan akan memberikan “tanda” untuk item tersebut. Penyesuaian persediaan akan dilakukan setiap *stock opname* bulanan dilakukan.
7. Kategorisasi produk (Modul 7) membantu perusahaan untuk mengetahui barang apa saja yang memiliki *profit margin* tinggi dan supplier mana yang memberikan harga terbaik. Modul ini dapat dikombinasikan dengan informasi yang terdapat pada Modul 3 sehingga PT X bisa mengetahui barang apa saja yang diminati dan memiliki *profit margin* yang tinggi sehingga perusahaan dapat mendorong penjualan barang tersebut. Modul ini akan membantu perusahaan dalam menyelesaikan masalah *cost* barang tinggi (M6) dengan membandingkan harga dari beberapa supplier dan masalah *overstock* (M7) karena perusahaan sudah mengetahui produk apa saja yang diminati.
8. *Cash Budgeting* (Modul 8) diperlukan oleh perusahaan untuk menjaga *cash in* dan *cash out* yang terjadi di PT X. Dengan adanya *budgeting*, perusahaan dapat dengan yakin menjadwalkan pembayaran hutang kepada *supplier* dan dana untuk pembayaran beban lainnya seperti gaji dapat tersedia di waktu

yang dibutuhkan tanpa harus melakukan pinjaman. *Budgeting* harus dibandingkan dengan realisasi untuk dapat menambah kontrol pada *cash flow* perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab IV mengenai rancangan sistem pengendalian manajemen PT X, terdapat beberapa saran dari penulis

5.2.1. Bagi Perusahaan

1. Sebelum menetapkan strategi, PT X perlu melakukan analisa terlebih dahulu untuk meminimalisir masalah yang mungkin terjadi dan menyelesaikan masalah yang telah terjadi.
2. Menetapkan standar kebijakan pemberian kredit yang tepat sebelum melakukan penjualan.
3. Menambahkan *roles* supervisor penagihan yang akan berperan dalam menjaga piutang pelanggan dan menilai kinerja dari salesman. Peran ini akan berada di atas salesman dan admin penjualan.
4. Menambahkan *roles* supervisor gudang yang berperan dalam menjaga pencatatan *stock* dan letak penyimpanan barang di gudang agar tidak tertukar. Peran ini akan berada di atas admin gudang dan staf gudang.
5. PT X dapat menggunakan laporan yang dihasilkan oleh accurate untuk menganalisa kondisi keuangan perusahaan. Hasil analisa dapat digunakan untuk pengambilan keputusan dalam mempertahankan, memperbaiki atau membuang kegiatan atau transaksi yang telah dilakukan.
6. Menambahkan *knowledge work system* (KWS) by Jamiko untuk merekam aktivitas non akuntansi (managerial) lalu dikombinasikan dengan data akuntansi dari accurate. Hasil olahan data kombinasi akan dijadikan dasar informasi untuk kegiatan *monitoring, control dan decision making*.

6.2.2. Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Diharapkan untuk mengembangkan penelitian dengan memperhatikan kondisi eksternal dan competitor.
2. Menggabungkan indikator penelitian dengan faktor pendukung lain agar hasil penelitian tidak bias.
3. Objek penelitian diharapkan dapat diperluas dan tidak terbatas pada perusahaan yang bergerak di industri retail saja melainkan perusahaan yang bergerak di industri lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifuddin, B. A., & Saebani, B. A. (2009). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Aji, N. A. (2019). *Pengaruh Keberadaan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Proactive Work Behaviour Pada Perusahaan Di Kota Semarang*. Unika.
- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2007). *Management Control Systems 12ed.* New York: McGraw-Hill.
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2013). *Accounting Information Systems (11th ed)*. New Jersey: Pearson Education Inc.
- Bungin, B. (2013). *Metodologi penelitian sosial dan ekonomi: format-format kuantitatif dan kualitatif untuk studi sosiologi, kebijakan publik, komunikasi, manajemen, dan pemasaran*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Caroline, A. (2018). Kajian Konsep MIT 90's Sebagai Salah Satu Kerangka Kerja untuk Membangun Sistem Informasi Bisnis. *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi Vol 4 No.1* , 93-102.
- Decker, G., Dijkman, R., Dumas, M., & Bañuelos, L. G. (2008). Transforming BPMN Diagrams into YAWL Nets. *International Conference on Business Process Management* (pp. 386–389). Verlag Berlin Heidelberg: Springer.
- Easwaramoorthy, M., & Zarinpoush, F. (2006). *Interviewing for Research*. Toronto: Imagine Canada.
- Fransisca, S. (2018). Penerapan Personnel control dan Cultural Control terhadap Peningkatan Motivasi Kerja Karyawan pada CV Sejati Malang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vol.7 No.2*, 719-731.

- Gunawan, A. (2010). Increasing the Managerial Capabilities in Indonesian Garment Manufacturing. *International Journal of Economic in Emerging Economies*.
- Harnanto. (2007). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: BPFPE.
- Hasyim. (2020). *Understanding The Consumer Behavior Theories*. Jakarta: Universitas Esa Unggul.
- Hill, C. W., & McShane, S. L. (2006). *Principles of Management*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Hurriyati, R., & Mulyadi, H. (2016). *Strategi Mengelola Hubungan Pelanggan B2B Indosat Ooredoo*. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Ismawati, E. (2011). *Metode Penelitian Bahasa dan Sastra*. Jakarta: Yama Pustaka.
- Jeston, J., & Nelis, J. (2006). *Business Process Management*. USA: Elsevier.
- Kartikahadi, H., Sinaga, U. R., Syamsul, M., Siregar, S. V., & Wahyuni, E. T. (2020). *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2018). *Intermediate Accounting: IFRS Edition (3rd ed)*. United States: John Wiley & Sons, Inc.
- Kumalasari, R. D. (2017). *Pemilihan Lokasi Usaha Sebagai Salah Satu Strategi dalam Business Start Up*. Jakarta: Binus University.
- Levy, M., & Powell, P. (2005). *Strategies for growth in SMEs*. Burlington: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Maruta, H. (2017). Pengertian, Kegunaan, Tujuan dan Langkah-Langkah Penyusunan Laporan Arus Kas. *Jurnal Akuntansi Syariah Vol 1 No 2*, 238-257.

- Merchant, K. A., & Stede, W. V. (2017). *Management Control Systems (4th ed)*. United Kingdom: Pearson.
- Mohajan, H. K. (2018). Qualitative Research Methodology in Social Sciences and Related Subjects. *Journal of Economic Development, Environment and People, Vol-7, Issue 01, 2018, pp. 23-48, 1.*
- Munawir, S. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Paramita, A., & Kristiana, L. (2013). Teknik Focus Group Discussion dalam Penelitian Kualitatif. *Buletin Penelitian Sistem Kesehatan – Vol. 16 No. 2, 117–127.*
- Praptapa, A. (2009, Maret 16). *Action Control*. Retrieved from scribd: https://www.scribd.com/embeds/15812788/content?start_page=1&view_mode=scroll&access_key=key-fFexxf7r1bzEfWu3HKwf
- Praptapa, A. (2009, Feb 27). *Result Control*. Retrieved from Scrib: https://www.scribd.com/embeds/15812620/content?start_page=1&view_mode=scroll&access_key=key-fFexxf7r1bzEfWu3HKwf
- Riffe, D., Lacy, S., Watson, B. R., & Fico, F. (2019). *Analyzing Media Messages Using Quantitative Content Analysis in Research*. New York: Routledge.
- Robinson, T. R., Greuning, H. v., Henry, E., & Broihahn, M. A. (2009). *International Financial Statement Analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems (14th ed)*. England: Pearson Education Limited.
- Rudianto. (2009). *Penganggaran*. Jakarta: Erlangga.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business (7th ed)*. United Kingdom: Wiley.

- Statistik, B. P. (2022, Januari 5). *Perkembangan Jumlah Kendaraan Bermotor Menurut Jenis*. Retrieved from Badan Pusat Statistik: <https://www.bps.go.id/indicator/17/57/1/perkembangan-jumlah-kendaraan-bermotor-menurut-jenis.html>
- Strauss, A., & Corbin, J. (2009). *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Pelajar.
- Subramanyam, K. R. (2009). *Financial Statement Analysis (11th ed)*. New York: McGraw-Hill Education.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmadinata, N. S. (2015). *Sukmadinata (2015:60)*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Syamsudin, A. (2014). Pengembangan Instrumen Evaluasi Non Tes (Informal) Untuk Menjaring Data Kualitatif Anak Usia Dini. *Journal UNY*, 403-404.
- Syamsudin, A. (2014). Pengembangan Instrumen Evaluasi Non Tes (Informal) untuk Menjaring Data Kualitatif Perkembangan Anak Usia Dini. *Jurnal Pendidikan Anak, Vol III ed 1*, 404.
- Yin, R. K. (2013). *Studi Kasus Desain dan Metode*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zanin, F., Comuzzi, E., & Costantini, A. (2018). *Management Control Systems in Complex Settings: Emerging Research and Opportunities*. United States: IGI Global.