

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada siklus penjualan sepeda motor bekas di Sanjaya Motor, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Perusahaan memiliki 3 prosedur pada siklus penjualan, yaitu prosedur penjualan secara tunai, *cash tempo*, dan kredit. Terdapat beberapa dokumen yang digunakan pada siklus penjualan, yaitu surat pengantar penjualan untuk mencatat pesanan *customer*, *photocopy* KTP untuk menyimpan identitas *customer*, kuitansi sebagai bukti pembayaran dari *customer*, dan surat jalan sebagai bukti pengantaran unit motor. Lalu, untuk penjualan kredit terdapat beberapa tambahan dokumen, yaitu form aplikasi untuk mengajukan kredit, *photocopy* KTP pemohon dan penjamin, *photocopy* KK, bukti penghasilan, dan bukti kepemilikan rumah untuk syarat pengajuan kredit, serta *purchase order* sebagai syarat pengiriman motor kepada *customer* dan pencairan dana dari Adira Finance kepada Sanjaya Motor.
2. Perusahaan telah menerapkan pengendalian internal pada siklus penjualannya. Pengendalian internal yang telah diterapkan dinilai menggunakan *maturity level*. Komponen *control environment* dan *risk assessment* berada pada tingkatan 2, di mana perusahaan melakukan aktivitas masih berdasarkan intuisi dan SOP tertulis hanya berlaku untuk beberapa aktivitas saja. Perusahaan perlu meningkatkan pengendalian internal pada kedua komponen ini menjadi lebih baik lagi. Sedangkan pada komponen *control activities, information and communication*, dan *monitoring*, perusahaan berada pada tingkatan 4, di mana seluruh bagian perusahaan telah memahami tugas dan tanggung jawab masing-masing, proses terdokumentasi dengan baik, dan kinerja diukur serta dipantau. Untuk ketiga komponen ini, perusahaan telah berada pada tingkatan yang baik. Perusahaan perlu mempertahankan dan meningkatkan lagi pengendalian internal pada ketiga komponen ini menjadi lebih baik.
3. Rekomendasi yang diberikan kepada perusahaan terkait aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan sebagai upaya dalam meningkatkan efektivitas

pengendalian internal adalah pembaruan SOP penjualan tertulis, perubahan struktur organisasi tertulis dan *segregation of duties*, perubahan alur pada siklus penjualan, *training* formal, dan keamanan perangkat dan sistem, serta regenerasi kepemilikan. Beberapa rekomendasi ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal dan menghindari risiko-risiko yang berpotensi akan terjadi.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut merupakan beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan.

1. Perusahaan dapat melakukan pembaruan SOP penjualan tertulis mereka.
2. Perusahaan dapat melakukan perubahan pada struktur organisasi tertulis mereka dan memisahkan tugas dan tanggung jawab *general managers (segregation of duties)*. Hal tersebut dilakukan agar pekerjaan *general managers* dalam mengawasi dan memeriksa pekerjaan karyawan menjadi lebih efektif.
3. Perusahaan dapat melakukan perubahan pada alur prosedur siklus penjualan mereka. Perusahaan menerima pembayaran *customer* terlebih dahulu, setelah itu bagian administrasi akan membuat kuitansi penjualan dan bagian akuntansi dapat menjurnal transaksi penjualan. Hal tersebut dilakukan agar risiko perbedaan nominal antara pembayaran *customer* dengan kuitansi dan jurnal, risiko penjualan beda periode, dan risiko penjualan fiktif tidak terjadi.
4. Perusahaan dapat mengadakan *training* secara formal dengan memanggil pembicara. Topik yang dibawakan dapat beragam tergantung kebutuhan perusahaan, misalnya untuk trik *marketing* atau pemahaman risiko dan lain sebagainya. Hal tersebut dilakukan agar dapat menambah pengetahuan, keterampilan, dan motivasi karyawan untuk bekerja.
5. Perusahaan dapat memperkuat keamanan perangkat dan sistem mereka dengan mengganti kata sandi masing-masing bagian. Penggantian kata sandi dapat dilakukan setiap 60-90 hari sekali agar mencegah risiko kebocoran dan pencurian data terjadi.

6. Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk melakukan regenerasi, baik untuk hal kepemilikan maupun dalam ketenagakerjaan. Hal tersebut dilakukan agar mendorong adanya inovasi dan pertumbuhan perusahaan, *going concern* (kelangsungan) usaha, dan peningkatan efisiensi operasional perusahaan.

Perusahaan dapat memperbaiki pengendalian internal mereka dengan menggunakan beberapa rekomendasi di atas agar lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2023, November 4). *Ekonomi Indonesia Tumbuh Tinggi pada Triwulan II 2023*. Retrieved from [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_2521523.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2521523.aspx)
- ChartExpo. (n.d.). *Top 10 Types of Data Visualization Charts for Data Analysis*. Retrieved from <https://chartexpo.com/blog/types-of-data-visualization-charts>
- CNN Indonesia. (2020, July 14). *Cara Membuat Grafik dengan Microsoft Excel dalam 5 Menit*. Retrieved from <https://www.cnnindonesia.com/teknologi/20200713142230-185-524045/cara-membuat-grafik-dengan-microsoft-excel-dalam-5-menit>
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. (2012). *Internal Control—Integrated Framework: Framework and Appendices*. USA: COSO.
- Control Objectives for Information and Related Technologies. (2007). *COBIT 4.1*. USA: COBIT.
- Elder, R. J., Beasley, M. S., Hogan, C. E., & Arens, A. A. (2020). *Auditing and Assurance Services International Perspectives* (Vol. 17). United Kingdom: Pearson Education.
- Ilham, B. U. (2022). Penerapan Business Check Up untuk Pemetaan UMKM. *Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia Vol. 4, No. 12, Desember 2022*, 1.
- Kaplan, J. (2023). *AuditNet*. United States: AuditNet.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2022, September 27). *Kenapa Harus Sering Mengganti Password?* Retrieved from <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-jakarta1/baca-artikel/15437/Kenapa-Harus-Sering-Mengganti-Password.html>
- Kementrian Keuangan Republik Indonesia. (2023, August 23). *Fungsi Pengendalian Internal Bagi Suatu Organisasi*. Retrieved from <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-pangkalanbun/baca-artikel/15723/Fungsi-Pengendalian-Internal-Bagi-Suatu-Organisasi.html>
- Nurchahyo, D., & Rastika, I. (2023, September 4). *Kompas.com*. Retrieved from Motor Seken Tetap Ramai Peminat, Generasi Lama Justru Diminati: <https://megapolitan.kompas.com/read/2023/09/04/06042171/motor-seken-tetap-ramai-peminat-generasi-lama-justru-diminati>
- Pratama, G. W., & Yuniati, I. (2023, January 18). *Solopos Bisnis*. Retrieved from Harga Bersaing! Sepeda Motor Bekas Masih Ramai Peminat: <https://bisnis.solopos.com/harga-bersaing-sepeda-motor-bekas-masih-ramai-peminat-1527078>

- Romney, M. B., Steinbart, P. J., Summers, S. L., & Wood, D. A. (2021). *Accounting Information System* (Vol. 15). United Kingdom: Pearson Education.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach* (Vol. 7). Chichester: Wiley.
- Setiawan, A., Lusanjaya, G., & Anggawijaya, A. H. (2018). Alternatif Penilaian Pengendalian Intern untuk Usaha Mikro di Indonesia. *Journal of Accounting and Business Studies* Vol. 3, No. 1, Maret 2018, 7.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta Bandung.
- Sujarweni, V. W. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyati. (2012). *Metodologi Penelitian Komputerisasi Akuntansi*. Bandung: LABKAT.
- Widayanti, T. (2018). Analisis Tata Kelola Sistem Informasi Penjualan Menggunakan Framework COBIT 4.1 pada PT. Papa Jaya Teknik. *Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi Informasi 2018*.