

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pemeriksaan operasional yang telah dilakukan pada perusahaan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Aktivitas penjualan di Pabrik TS mencakup beberapa tahap utama, dimulai dari penerimaan pesanan, pengiriman, hingga penagihan dan penerimaan pembayaran. Pesanan diterima langsung oleh pemilik melalui saluran komunikasi seperti pesan WhatsApp atau telepon, dan kemudian diteruskan ke bagian produksi untuk diproses. Sistem pencatatan pesanan masih dilakukan secara manual dengan menggunakan buku, yang mungkin berpotensi menimbulkan risiko kesalahan atau kehilangan data. Setelah pesanan diproses, produk akan dikirim ke pelanggan yang sebagian besar berada di wilayah Kota Jambi. Durasi pengiriman bergantung pada jarak antara pabrik dan lokasi pelanggan.

Pengiriman pesanan diikuti oleh proses penagihan yang tidak memiliki ketentuan waktu yang tetap. Penagihan bisa dilakukan satu hari setelah pengiriman atau hingga satu minggu kemudian. Hal ini menunjukkan fleksibilitas dalam kebijakan penagihan, namun juga dapat mengakibatkan ketidakpastian dalam arus kas. Pembayaran dilakukan secara langsung dengan uang tunai ketika pemilik melakukan penagihan. Ketergantungan pada pembayaran tunai ini dapat menimbulkan risiko keamanan dan efisiensi, terutama dalam hal pencatatan dan pengelolaan kas.

Sementara itu, di outlet pribadi pemilik, aktivitas penjualan berlangsung lebih sederhana. Pesanan diterima oleh bagian penjualan saat pelanggan datang ke outlet, tanpa ada minimal pemesanan. Proses pengemasan dilakukan segera setelah pesanan diterima, dan jika produk tidak tersedia, pesanan akan ditolak saat itu juga. Penagihan dan penerimaan pembayaran dilakukan langsung setelah produk diserahkan kepada pelanggan, dengan pembayaran juga harus dilakukan secara tunai. Proses ini lebih cepat dan

langsung dibandingkan dengan yang terjadi di pabrik, namun tetap mengandalkan pembayaran tunai yang memiliki risiko serupa dalam hal keamanan dan pengelolaan kas.

2. Aktivitas penjualan di Pabrik TS belum terlaksana secara efektif dan efisien. Salah satu indikator utama adalah kurangnya bukti konfirmasi pesanan yang menyebabkan ketidaksesuaian antara jumlah pesanan yang tercatat dengan pengakuan dari pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pencatatan dan pengelolaan pesanan di Pabrik TS belum memadai, yang mengakibatkan kerugian finansial

Selain itu, tidak adanya batasan waktu dan limit kredit yang ditetapkan menunjukkan kurangnya kontrol terhadap pemberian kredit kepada pelanggan. Kepercayaan tinggi pemilik terhadap pelanggan tanpa adanya pembatasan yang jelas dapat meningkatkan risiko piutang tak tertagih. Ketidakmampuan dalam mengelola piutang ini bisa mengganggu arus kas perusahaan, yang berdampak negatif pada stabilitas keuangan Pabrik TS.

Kurangnya pencatatan yang memadai mengenai piutang pelanggan, serta target dan anggaran penjualan yang tidak jelas, juga merupakan masalah signifikan. Tanpa adanya catatan yang akurat dan terperinci, Pabrik TS sulit untuk melakukan monitoring dan evaluasi terhadap kinerja penjualan. Selain itu, tidak adanya target dan anggaran yang jelas menyulitkan perusahaan dalam melakukan perencanaan keuangan yang efektif dan pengambilan keputusan strategis.

Terakhir, tidak adanya SOP tertulis untuk aktivitas penjualan menunjukkan bahwa proses penjualan di Pabrik TS belum terstandarisasi dengan baik. Hal ini dapat menyebabkan inkonsistensi dalam pelaksanaan kegiatan penjualan dan mengurangi efisiensi operasional. Secara keseluruhan, semua masalah yang teridentifikasi tersebut menunjukkan bahwa aktivitas penjualan di Pabrik TS belum dikelola dengan baik, yang berdampak negatif pada efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

3. Pemeriksaan operasional yang dilakukan pada aktivitas penjualan di Pabrik TS memberikan berbagai manfaat penting yang dapat meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan keandalan operasional perusahaan. Pemeriksaan operasional

pada aktivitas penjualan Pabrik TS menunjukkan bahwa perubahan yang signifikan dalam pengelolaan aktivitas penjualan perlu segera dilakukan. Implementasi perubahan ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

Pemeriksaan operasional yang dilakukan menjadi penting bagi Pabrik TS dalam mengidentifikasi masalah, menilai kinerja, dan memberikan rekomendasi untuk perbaikan yang diperlukan. Manfaat pemeriksaan operasional yang dilakukan dalam mengidentifikasi kelemahan dalam aktivitas penjualan, seperti tidak adanya pencatatan pesanan yang tepat, kebijakan kredit yang tidak teratur, dan kurangnya SOP tertulis. Temuan-temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan beroperasi tanpa prosedur yang jelas, yang dapat menyebabkan ketidakakuratan dalam penagihan dan pengakuan piutang, serta potensi kerugian finansial yang signifikan.

Manfaat lain dari pemeriksaan operasional ini adalah peningkatan pengendalian internal. Dengan adanya rekomendasi untuk menerapkan bukti konfirmasi pesanan, kebijakan batas waktu dan limit kredit, serta kartu piutang, Pabrik TS dapat memperkuat pengendalian terhadap aktivitas penjualan dan mengurangi risiko piutang tak tertagih. Pengendalian internal yang baik membantu memastikan bahwa semua transaksi dicatat dengan benar dan dapat ditelusuri, sehingga mengurangi kemungkinan penipuan dan kesalahan. Hal ini juga berkontribusi pada peningkatan transparansi dan akuntabilitas dalam operasi perusahaan.

Selain itu, pemeriksaan operasional juga mendorong perbaikan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Dengan menetapkan target dan anggaran penjualan, serta menyusun SOP tertulis, Pabrik TS dapat memiliki tolok ukur yang jelas untuk menilai kinerja operasional dan mencapai tujuan strategisnya. Ini memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien, dan merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Secara keseluruhan, pemeriksaan operasional ini memberikan panduan yang berharga bagi Pabrik TS dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional, serta memastikan keberlanjutan bisnis jangka panjang. Dengan demikian, apabila

perusahaan menerapkan perubahan yang direkomendasikan, maka diharapkan Pabrik TS dapat mengatasi masalah-masalah yang ada dan meningkatkan kinerja operasionalnya secara keseluruhan.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan pada Pabrik TS, berikut ini merupakan beberapa saran yang dapat diberikan yaitu:

1. Bagi Perusahaan
  - a. Pabrik TS sebaiknya menerapkan sistem pencatatan pesanan yang terstruktur, yang di dalamnya terdapat informasi seperti tanggal pencatatan, nomor pesanan, nama, alamat, serta nomor telepon/whatsapp pelanggan, jumlah pesanan, metode pengiriman, dan tanggal pengiriman yang diminta. Kemudian penggunaan dokumen secara tertulis atau digital yang disertai tanda tangan atau konfirmasi pelanggan, misalnya seperti untuk setiap pemesanan melalui telepon harus disertai uang muka atau bukti konfirmasi tertulis. Hal ini tidak hanya meningkatkan akurasi data pesanan tetapi juga meminimalkan perselisihan antara pelanggan dan perusahaan karena terjadi ketidaksesuaian jumlah pesanan dan pengakuan pelanggan.
  - b. Perusahaan harus menetapkan batasan waktu dan limit kredit yang jelas. Membuat kartu piutang (Lampiran 9) juga menjadi rekomendasi yang sebaiknya diterapkan oleh Pabrik TS pada aktivitas penjualannya yang secara umum dilakukan secara kredit sehingga dapat lebih mudah memantau status piutang dan mengurangi risiko piutang tak tertagih. Sistem pencatatan yang lebih baik akan membantu perusahaan dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan dan memperbaiki arus kas yang terganggu akibat piutang yang tidak tertagih.
  - c. Pabrik TS perlu menetapkan target dan anggaran penjualan tahunan yang rinci dan terukur untuk dapat menilai kinerja perusahaan dengan lebih baik serta memudahkan perencanaan keuangan jangka panjang serta penggunaan sumber daya yang lebih efisien.

- d. Perusahaan harus menyusun *Standard Operational Procedure* (SOP) tertulis untuk setiap proses operasional, khususnya dalam aktivitas penjualan (Lampiran 10), untuk memastikan konsistensi dan efisiensi dalam operasi.
  - e. Pemilik dan karyawan perlu diberikan pelatihan dan pendidikan tentang pentingnya pengendalian internal, pengelolaan piutang, penetapan target penjualan, dan implementasi SOP tertulis untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran akan pentingnya praktik-praktik terbaik dalam pengelolaan penjualan.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
- a. Peneliti selanjutnya dapat menggali lebih dalam mengenai implementasi sistem teknologi informasi dalam pengelolaan pesanan dan piutang. Sehingga dapat mengetahui bagaimana penggunaan software manajemen penjualan dan akuntansi dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan.
  - b. Peneliti selanjutnya juga dapat mengeksplorasi dampak dari pelatihan manajemen dan karyawan terhadap pemahaman dan penerapan SOP serta kebijakan kredit. Dengan demikian, penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif mengenai pentingnya pendidikan dan pelatihan dalam meningkatkan pengendalian internal dan operasional perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah. (2017). *Bauran Promosi, Sari Kuliah, Satu Nusa*, Bandung.
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2020). *Auditing and Assurance Services: International Perspectives*. Seventeenth Edition. US: Pearson Education Limited.
- Barus, T., Wulandari, Y.R.E., Hutagalung, R.A., Subali, D. (2019). Pelatihan membuat tahu yang sehat pada WKPRI PAROKI ST. Maria Fatima, Sentul City, Bogor. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*.
- Bhayangkara, Ibk. (2014). *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bodnar, G., & Hopwood, W. (2013). *Accounting Information System*. New Jersey: Pearson Education.
- Hayes, R., Wallage, P., & Gortemaker, H. (2014). *Principles of Auditing: An Introduction to International Standards on Auditing*. Third Edition. US: Pearson Education Limited.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 12, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Reider, Rob. (2002). *Operational Review: Maximum Result at Efficient Costs*. Third Edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2021). *Accounting Information Systems*. Fifteenth Edition. US: Pearson Education Limited.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research for Methods For Business: A skill building approach*. West Sussex - United Kingdom: John Wiley & Sons. Ltd.