

BAB 5.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem penjualan merupakan sumber dari siklus pendapatan yang dimiliki oleh Kane. Aktivitas – aktivitas yang pada sistem penjualan perusahaan dimulai dengan penerimaan pesanan dari pelanggan dan diakhiri dengan penerimaan pembayaran dari pelanggan. Sistem penjualan sendiri dari empat aktivitas. Aktivitas pertama adalah penerimaan pesanan. Pada aktivitas ini merupakan aktivitas yang paling pertama adanya proses interaksi dengan pelanggan. Kegiatan utama pada aktivitas penerimaan pesanan adalah mencatat pesanan pelanggan. Aktivitas kedua adalah pengiriman pesanan. Pada aktivitas ini, kegiatan utamanya adalah membuat dan mengirimkan pesanan pelanggan. Pada aktivitas ini juga mengharuskan setiap pesanan sudah sesuai dengan keinginan pelanggan. Aktivitas ketiga adalah penagihan. Pada aktivitas ini, menyusun tagihan yang dimiliki oleh pelanggan sesuai dengan apa yang dipesan oleh pelanggan. Aktivitas keempat adalah penerimaan pembayaran. Aktivitas ini adalah aktivitas yang terakhir dan aktivitas yang paling penting dalam sistem penjualan. Karena pada aktivitas ini merupakan sumber penerimaan pendapatan atau pemasukan dari pelanggan. Kegiatan pada aktivitas ini adalah menerima pembayaran dari pelanggan menggunakan metode yang sesuai dengan kebijakan Kane. Setelah melakukan penelitian pada aktivitas sistem penjualan yang ada pada perusahaan, penulis menyimpulkan bahwa aktivitas – aktivitas yang ada belum efektif karena masih ada prosedur – prosedur yang dalam sistem penjualan tidak dilakukan dengan baik.
2. Penemuan masalah atau kelemahan pada sistem penjualan Kane dilakukan oleh penulis dengan melakukan wawancara dengan pemilik Kane, manager operasional dan beberapa karyawan lain dalam perusahaan, dan juga penulis melakukan observasi dan pengamatan langsung dalam sistem penjualan

Kane. Dari tahap – tahap tersebut, penulis menemukan total delapan kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan Kane. Pada aktivitas sistem penjualan, penulis menemukan empat kelemahan. Kemudian dalam penggunaan dokumen pada sistem penjualan, penulis menemukan empat kelemahan. Alhasil penulis menemukan delapan kelemahan secara keseluruhan dalam sistem penjualan Kane. Setelah melakukan observasi pada penggunaan dokumen pada sistem penjualan Kane Restaurant, penulis menyimpulkan bahwa penggunaan dokumen pada sistem penjualan masih belum efektif. Terlihat dari dokumen yang ada tidak mendukung aktivitas – aktivitas sistem penjualan dan pengamanan dokumen – dokumen yang ada tidak disimpan dengan baik.

3. Setelah melakukan penelitian dan observasi langsung kedalam sistem penjualan Kane, penulis menyimpulkan bahwa tingkat efektivitas sistem penjualan Kane masih kurang karena minimnya aktivitas pengendalian atau *control activities* terhadap sistem penjualan Kane. Hal ini menyebabkan kurangnya efektivitas yang dimiliki oleh siklus pendapatan Kane. Fenomena yang sering terjadi pada sistem penjualan Kane adalah antara lain hilangnya dokumen yang ada dalam sistem penjualan Kane, pesanan yang dipesan pelanggan tidak sesuai dengan keinginan pelanggan. Tidak sesuainya pesanan pelanggan kerap terjadi karena minimnya format atau bentuk dari dokumen yang dimiliki oleh sistem penjualan Kane. Selain itu, masih sering terjadinya rangkap jabatan, menunjukkan bahwa pembagian tugas antar karyawan Kane juga kurang memadai. Hal ini juga disebabkan oleh kurangnya pengawasan dari manager operasional dan juga pemilik Kane. Kurangnya aktivitas pengendalian pada sistem penjualan membuat siklus pendapatan Kane menjadi kurang efektif dan efisien. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan perbaikan terhadap sistem penjualan yang dimiliki, agar sistem penjualan yang dimiliki dapat kembali menjadi memadai dan juga dapat meningkatkan efektivitas siklus pendapatan yang dimiliki. Karena mempunyai sistem penjualan yang efektif akan berhubungan langsung dengan tingkat penerimaan atau pemasukan yang dimiliki oleh perusahaan.

4. Berdasarkan hasil evaluasi dalam sistem penjualan yang dimiliki oleh perusahaan, terdapat beberapa aktivitas pengendalian yang sebaiknya dilakukan oleh Kane untuk menangani dan mengatasi kelemahan – kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan Kane. Aktivitas pengendalian tersebut antara lain adalah memperbaiki prosedur pada sistem penjualan, menetapkan metode pembayaran yang memadai, menggunakan *software* akuntansi, peningkatan pengawasan oleh manager operasional, perancangan dan penggunaan dokumen, pengamanan terhadap dokumen, dan rekonsiliasi pada akhir hari operasional.

5.2. Saran

Untuk meningkatkan kualitas dari sistem penjualan, sebaiknya Kane menerapkan beberapa aktivitas pengendalian yang telah direkomendasikan oleh penulis. Rekomendasi ini akan membantu Kane dalam menangani dan mengatasi kelemahan – kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan Kane. Berikut adalah aktivitas pengendalian yang direkomendasikan oleh penulis untuk mengatasi dan menangani kelemahan – kelemahan yang ada:

1. Penulis menyarankan kepada agar memperbaiki Prosedur yang terkait dengan sistem penjualan Kane. Prosedur yang dimaksud adalah menambah prosedur penyimpanan dokumen pada sistem penjualan Kane. Selain itu, Kane juga harus memastikan bahwa seluruh prosedur yang ada dapat dilakukan. Hal ini dapat menurunkan tingkat terjadinya rangkap jabatan yang sering terjadi pada sistem penjualan Kane. Dengan adanya prosedur yang baik, maka seluruh aktivitas sistem penjualan dapat berjalan dengan baik, dan mengakibatkan peningkatan efektivitas siklus pendapatan Kane.
2. Penulis menganjurkan kepada Kane untuk menerapkan metode pembayaran yang baik. Kane dianjurkan untuk tidak menerima dan menggunakan kebijakan pembayaran menggunakan metode transfer antar bank yang dilakukan pada keesokan harinya. Untuk metode pembayaran non - tunai, maka Kane disarankan memanfaatkan fasilitas *mobile banking* jika memang pada saat itu, mesin kartu debit atau kredit sedang tidak dapat digunakan. Dan pembuktian pembayaran juga mudah dilakukan tinggal menunjukan bukti transfer yang tertera pada *mobile banking* tersebut.

3. Penulis menyarankan agar perusahaan menggunakan *software* akuntansi agar memudahkan sistem penjualan dalam membuat dokumen – dokumen yang memberikan. Penggunaan *software* akuntansi dapat membuat Kane menerapkan pendekatan “*paperless*” yang berarti tidak adanya dokumen berbentuk fisik. Rekomendasi ini dapat menurunkan biaya harian terkait pembuatan dokumen dan juga peningkatan pengendalian dalam sistem penjualan Kane.
4. Ditingkatkannya pengawasan oleh manager operasional juga merupakan salah satu saran atau rekomendasi yang diberikan oleh penulis. Manager operasional harus lebih tanggap dan lebih tegas terkait prosedur – prosedur yang ada dalam sistem penjualan Kane. Manager operasional harus juga memastikan bahwa prosedur – prosedur yang ada sudah dijalani dengan baik dan juga mengawasi para karyawan agar tidak lagi terjadi rangkap jabatan.
5. Penulis menganjurkan agar melakukan perancangan dan perbaikan terkait dengan dokumen – dokumen yang ada dalam sistem penjualan mereka, khususnya pada dokumen *customer order* dan *invoice*. Penulis juga memberikan rekomendasi rancangan bentuk *customer order* dan *invoice*. Rancangan yang diberikan oleh penulis dapat membantu perusahaan mencatat semua informasi yang diperlukan terkait dengan sistem penjualan Kane.
6. Penulis juga menyarankan agar Kane menyadari betapa pentingnya nilai dari dokumen – dokumen yang ada dalam sistem penjualannya. Dengan itu, Kane disarankan melakukan tindakan pengamanan yang memadai terhadap dokumen – dokumen yang dimiliki dalam sistem penjualannya. Karena pada era modern ini, informasi sudah diklasifikasikan sebagai harta atau aset yang dimiliki oleh perusahaan.
7. Penulis menganjurkan agar Kane selalu melakukan rekonsiliasi pada akhir hari operasional. Hal ini dapat meningkatkan aktivitas pengendalian yang ada pada sistem penjualan Kane. Hal ini dapat mencegah terjadinya kehilangan pada dokumen – dokumen yang ada dalam sistem penjualan dan juga memastikan bahwa semua transaksi yang terjadi sudah sesuai dengan prosedur yang ada.

Dengan menerapkan aktivitas pengendalian diatas, penulis berharap sistem penjualan yang ada pada Kane dapat menjadi lebih efektif dan efisien, serta dapat diawasi dengan baik. Sehingga aktivitas pengendalian yang ada dapat meningkatkan efektivitas sistem penjualan yang dimiliki oleh Kane Restaurant.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2017). *Auditing and Assurance Service*. London: Pearson.
- Frazer, L. (2012). The Effect Of Internal Control On The Operating Activities Of Small Restaurants. *Journal of Business & Economics Research*.
- Gramling, A. A., & Hermanson, D. R. (2009). Developing An ERM Mindset. *Internal Auditing*.
- Hall, J. A. (2016). *Accounting Information Systems*. Cengage Learning.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). *Accounting Information System*. Pearson.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A skill Building Approach 6th Edition*. New York: Wiley.
- Sheryl E. Kimes, P. (1999). Restaurant Revenue Management. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*.
- Widjajanto, N. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.