

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang dilakukan di PT N, serta pembahasan yang telah dilakukan dengan dilandasi teori-teori yang relevan dengan masalah yang dibahas, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur dalam siklus penjualan jasa servis di PT N telah memadai yang dibagi menjadi empat prosedur utama, yaitu penerimaan pesanan, pengerjaan servis, penagihan pembayaran, dan penerimaan kas. PT N juga telah memiliki struktur organisasi dan uraian tugas yang dapat menjelaskan pembagian tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian. Namun belum dibuat secara tertulis dalam bentuk dokumen.
2. Aktivitas pengendalian yang telah diterapkan oleh manajemen PT N pada siklus penjualan jasa servis dapat dikatakan telah cukup memadai. Setiap prosedur dalam siklus ini sudah terdapat otorisasi yang tepat, pemisahan fungsi, penggunaan dokumen yang telah memenuhi kriteria, pengamanan pada aset dan catatan, serta pengecekan kinerja. Hanya saja pada beberapa aktivitas masih terdapat beberapa kekurangan seperti dokumen yang kurang memadai pada Lembar Pemeriksaan Kendaraan yang memiliki fungsi ganda dan kurang informatifnya surat izin keluar yang digunakan. Juga pada aktivitas penerimaan kas secara tunai, belum terdapat bagian yang fungsinya mengotorisasi pekerjaan yang dilakukan kasir dan bagian akunting. Selain itu, pengecekan independen yang jarang dilakukan dapat menimbulkan masalah apabila pegawai yang bertugas kurang bertanggungjawab.
3. Cara meningkatkan efektivitas dalam siklus penjualan jasa servis di PT N adalah dengan perbaikan pada penerapan aktivitas pengendalian yang lebih menyeluruh sehingga dapat mencegah risiko dan ancaman baik dari pihak dalam maupun luar perusahaan.

## 5.2. Saran

Sesuai dengan kesimpulan di atas, berikut ini akan diuraikan saran yang dapat diterapkan oleh perusahaan dalam rangka meningkatkan efektivitas siklus penjualan:

1. Penulis menyarankan perusahaan untuk membuat struktur organisasi dan uraian tugas secara tertulis. Struktur organisasi yang tertulis lebih dapat memberikan kejelasan mengenai garis wewenang manajerial, tugas, beserta tanggung jawab dari setiap posisi. Perusahaan dapat beroperasi dengan efektif apabila setiap karyawan dalam perusahaan telah mengetahui posisi yang ditempatinya dan mengetahui kepada siapa harus melaporkan dan mempertanggungjawabkan pekerjaan mereka.
2. Apabila memungkinkan, perusahaan sebaiknya menambah pegawai di bagian piutang karena bagian ini memiliki tugas yang cukup banyak seperti penagihan, pembukuan, dan pemeriksaan. Meski tidak terdapat risiko dari perangkapan tugas-tugas ini, sebaiknya pekerjaan ini dilakukan oleh orang yang berbeda sehingga membentuk mekanisme pengendalian berupa saling periksa / *cross check* antar bagian.
3. Merancang ulang dokumen Lembar Pemeriksaan Kendaraan dan Surat Izin Keluar agar tidak merekam dua aktivitas yang berbeda dalam satu dokumen dan lebih informatif dalam merekam aktivitas bisnis di perusahaan.
4. Perlu ada fungsi otorisasi dari aktivitas yang dilakukan oleh kasir dan bagian akunting dalam prosedur penerimaan kas. Fungsi otorisasi dapat mencegah kemungkinan risiko dari pegawai yang melakukan pemalsuan catatan dengan tujuan menutupi transaksi yang tidak tepat serta upaya untuk menyamarkan pencurian aset.
5. Membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) pada berbagai aktivitas di perusahaan sehingga dapat memberikan kejelasan langkah-langkah dan standarisasi dalam menyelesaikan tugas.
6. Melakukan pengecekan independen atas kinerja secara rutin pada setiap prosedur di siklus penjualan. Perusahaan akan dapat lebih yakin bahwa setiap aktivitas dan transaksi telah diproses dengan baik.

Demikian kesimpulan dan saran dari pembahasan mengenai peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Bersamaan dengan berakhirnya bab ini, maka berakhir pula penulisan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A., Elder, Randal J., dan Beasley, Mark S. 2014. *Auditing & Assurance Services – An Integrated Approach*, 15th Edition. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. 2018. *Jumlah Kendaraan Bermotor Umum dan Bukan Umum Untuk BPKB Menurut Cabang Pelayanan di Jawa Barat Tahun 2016*. Jawa Barat: Badan Pusat Statistik
- Bodnar, George H., Hopwood, William S., 2013. *Accounting Information Systems*. 11th Edition. New Jersey: Pearson Education.
- Boynton, William C dkk. 2003. *Modern Auditing*. Jakarta: Erlangga
- Kementrian Perindustrian Republik Indonesia. 2016. “*Pasar Indonesia Menarik Minat Produsen Otomotif*”. Media Indonesia
- Kotler Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.
- Moeller, Robert R. 2011. *COSO Enterprise Risk Management – Understanding the New Integrated ERM Framework*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Noegarjito. 2015. “*Perkembangan Otomotif di Indonesia*”. Mobilkamu
- Reider, Rob. 2002. *Operational Review: Maximum Results at Efficient Costs*. Third Edition. United Kingdom: John Wiley & Sons, Inc.
- Romney, Marshall B., Steinbart, Paul J., 2015. *Accounting Information Systems*. Thirteenth Edition. New Jersey: Pearson Education.
- Sekaran, Uma., Bougie, Roger., 2013. *Research Methods for Business*. Sixth Edition. United Kingdom: John Wiley & Sons, Inc.
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: ANDI.
- Vaassen, E., Meuwissen, R., & Schellman, C. (2009). *Accounting Information Systems and Internal Control*. John Wiley & Sons, Inc.
- Vijay Rao. 2013. “*Indonesia Pasar Otomotif Terbesar di ASEAN*”. Tempo.co
- Wilkinson, Joseph W, et al. 2000. *Accounting Information Systems Essential Concepts and Applications*. Fourth Edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.