

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai analisis peran pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas aktivitas siklus penjualan Reclays, peneliti menyimpulkan bahwa:

1. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan saat ini baik. Setiap aktivitas kunci siklus penjualan yang dimulai dari *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection* sudah berjalan. *Customer* dapat melakukan pemesanan melalui *website* Reclays atau datang langsung ke salah satu *offline store* perusahaan. *Customer online* dapat memilih metode pembayaran dan kurir sesuai dengan keinginan *customer* selain itu juga *customer* akan mendapatkan no resi dari *delivery order* yang akan didapatkan oleh *customer*. Perusahaan juga memiliki prosedur *billing* atau penagihan kepada *customer* jual putus/*reseller* yang berdasarkan kepada pencatatan piutang setiap *customer*. Lalu setiap uang yang diterima harus sesuai dengan yang ditagih oleh perusahaan, tetapi untuk penjualan *offline* perusahaan tidak memberikan *sales invoice* kepada *customer* sehingga ada kemungkinan terjadi kecurangan. Dari proses tersebut, dapat disimpulkan bahwa aktivitas siklus penjualan yang dilakukan oleh Reclays sudah sesuai dengan teori. Meski demikian masih terdapat aktivitas kunci yang tidak dilakukan sesuai dengan prosedur.
2. Perusahaan sudah menerapkan pengendalian internal sesuai dengan komponen yang terdapat pada COSO's ERM (*internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assesment*, *risk response*, *control activities*, *informastion and communication*, dan *monitoring*). Akan tetapi pada komponen *internal environment* terdapat kekurangan yaitu perusahaan tidak memperbaharui struktur organisasi. Perusahaan juga sudah memiliki visi dan misi yang jelas dan sudah memberitahukan kepada setiap karyawannya. Perusahaan sudah dapat mengidentifikasi ancaman dan menaggapinya dengan cara melakukan *reduce*. Pengendalian aktivitas perusahaan juga sudah cukup baik akan tetapi perusahaan harus mempertimbangkan

pemisahaan fungsi pada beberapa aktivitas kunci perusahaan seperti yang terdapat pada aktivitas *sales order entry*, *billing*, dan *cash collection*. Selain itu perusahaan belum memiliki *monitoring* yang baik pada aktivitas kunci perusahaan. Secara keseluruhan perusahaan sudah memiliki pengendalian yang memadai tetapi masih ada beberapa pengendalian yang ditingkatkan.

3. Peran dari pengendalian internal yang berdasarkan kepada COSO's ERM dapat mempengaruhi efektivitas dari siklus penjualan perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari Tabel 4.17 sebagai hasil penilaian pengendalian internal perusahaan. Tiga aktivitas kunci yaitu *sales order entry*, *shipping*, dan *billing* memiliki pengendalian internal yang memadai sehingga dapat dikatakan aktivitas tersebut sudah efektif. Pengendalian internal ketiga aktivitas tersebut dinilai memadai sehingga perusahaan dapat menjalankan aktivitas kunci dengan baik dan juga dapat meminimalisir ancaman yang mungkin terjadi. Sedangkan untuk aktivitas *cash collection* pengendalian internal dinilai kurang memadai dan masih harus ditingkatkan agar aktivitas tersebut dapat terhindar dari ancaman yang mungkin muncul seperti adanya penjualan fiktif. Penerapan pengendalian internal yang efektif dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan seperti meningkatnya kepercayaan setiap *customer*. Pengendalian internal yang efektif juga dapat mengurangi adanya kegiatan operasi perusahaan yang tidak terotorisasi. Oleh karena itu perusahaan seharusnya memperhatikan pengendalian internal pada aktivitas *cash collection* untuk menghindari dari ancaman yang akan muncul.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dibahas di atas, peneliti menyampaikan beberapa saran untuk dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pihak terkait, sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap siklus penjualan Reclays, peneliti menyarankan untuk mengganti struktur organisasi serta mempertimbangkan prosedur retur barang yang sudah peneliti rekomendasikan. Perusahaan juga seharusnya memperhatikan sarana dan

prasarana perusahaan terkait dengan operasi bisnis perusahaan seperti membeli *printer* untuk *offline store* agar perusahaan dapat memberikan *invoice* kepada *customer*. Selain itu juga peneliti menyarankan bahwa seorang direktur seharusnya lebih mengerti teknis dari operasi perusahaannya daripada bawahannya. Seorang direktur bukan hanya sebagai pembuat tujuan perusahaan tapi juga harus sangat mengerti operasi dari perusahaan. Peneliti juga menyarankan untuk membatasi otorisasi yang dimiliki oleh *general manager offline* dengan tujuan untuk mengurangi kemungkinan risiko yang muncul seperti melakukan tindak kecurangan.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya melakukan penilaian terhadap *application control* dari sistem pemesanan secara *online*.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2018, Juli 2). *Indeks Produksi Industri Kecil Menengah 2011 - 2017*. Diambil kembali dari <https://www.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html#subjekViewTab3>
- Bodnar, G. H., dan Hopwood, W. S. (2001). *Accounting Information System*. United States of America: Prentice Hall.
- Kementerian Perindustrian. (2018, Februari 26). *Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja IKM Ditargetkan Naik Setiap Tahun*. Diambil kembali dari <http://www.kemenperin.go.id/artikel/18855/Jumlah-Unit-Usaha-dan-Tenaga-Kerja-IKM-Ditargetkan-Naik-Setiap-Tahun>
- Romney, M. B., dan Steinbart, P. J. (2015). *Accounting Information Systems*. England: Pearson.
- Sekaran, U., dan Bougie, R. (2014). *Research Methods for Business*. United Kingdom: Wiley.
- Wilkinson, J. W., dan Cerullo, M. J. (1997). *Accounting Information System*. United States of America: Wiley.