

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan tentang peranan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang, penulis dapat menarik kesimpulan serta memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi kelangsungan siklus penjualan dan penagihan piutang di CV. Masscom sebagai berikut :

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan terkait peran aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang, maka kesimpulan yang didapatkan adalah sebagai berikut :

1. CV. Masscom telah menerapkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang terdiri atas 5 aktivitas yaitu otorisasi aktivitas dan transaksi, pemisahan fungsi, rancangan dan kegunaan dokumen, pengamanan atas aset, data, dan dokumen, serta pemeriksaan independen atas kinerja. Dokumen *sales invoice* diotorisasi oleh bagian *product manager*, ekspedisi, serta pemilik. Pada saat penerimaan pesanan, pemberian *term of payment* dilakukan oleh pemilik karena pemilik sudah berpengalaman memberikan *term of payment* serta mengetahui kredibilitas dari setiap konsumen yang sering membayar tepat waktu. Kredibilitas merupakan tingkat kepercayaan perusahaan terhadap konsumen dalam membayar tagihan sesuai dengan dengan jumlah tagihan serta pembayaran dilakukan secara tepat waktu pada saat tanggal jatuh tempo. Pada umumnya, semakin baik kredibilitas dari konsumen maka semakin lama *term of payment* yang diberikan pemilik terhadap konsumen. Untuk kelebihan dari otorisasi atas transaksi dan aktivitas pada CV. Masscom adalah dokumen sales invoice serta dokumen bukti kas telah diotorisasi. Dokumen *sales invoice* telah diotorisasi oleh bagian *product manager*, ekspedisi, serta pemilik. Sedangkan, dokumen bukti kas telah diotorisasi oleh bagian administrasi dan pemilik.

Pemisahan fungsi sudah diterapkan pada siklus penjualan CV. Masscom pada masing-masing proses penjualan yaitu penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan pembayaran, dan penerimaan kas. Kelebihan dari pemisahan fungsi pada CV. Masscom adalah seluruh bagian telah memiliki tanggung jawab terkait dengan siklus penjualan. Bagian *product manager* bertanggung jawab atas penerimaan pesanan. Bagian gudang, ekspedisi dan kurir bertanggung jawab atas pengiriman barang. Bagian keuangan dan kolektor bertanggung jawab atas penagihan pembayaran. Bagian keuangan, administrasi, dan *accounting* bertanggung jawab atas penerimaan kas. Akan tetapi, terdapat kelemahan dalam pemisahan fungsi dari proses penagihan pembayaran dan proses penerimaan kas yang masih dilakukan oleh bagian keuangan.

Rancangan dan kegunaan dokumen sudah diterapkan dalam semua dokumen yang berkaitan dengan siklus penjualan. Hal positif pada dokumen dari CV. Masscom adalah telah terdapat kolom untuk otorisasi pada dokumen *sales invoice* dan dokumen bukti kas serta dokumen *sales invoice* telah diberi penomoran sesuai dengan pesanan. Kelemahan dalam rancangan dan kegunaan dokumen adalah dokumen bukti kas dan dokumen *sales order* belum diberi penomoran. Untuk dokumen bukti kas terdapat keterangan pembayaran yang dapat diisi dengan pembayaran untuk nomor *sales invoice* yang bersangkutan.

CV. Masscom telah melakukan aktivitas pengamanan aset, data, dan dokumen. Kelebihan dari pengamanan aset, data, dan dokumen pada CV. Masscom ialah setiap aset, data dan dokumen perusahaan telah diamankan melalui aktivitas berikut ini :

- A. Persediaan barang telah disimpan di gudang dan akses masuk ke gudang persediaan sudah dibatasi hanya untuk bagian gudang.
- B. Data dan dokumen yang berupa *softcopy* telah dimasukkan ke dalam *harddisk* dan sudah dijaga keamanannya.
- C. Data dan dokumen yang berupa *hardcopy* sudah disimpan dengan aman di dalam *cabinet* yang terletak di belakang meja bagian *accounting*.

Pemeriksaan independen atas kinerja telah dilakukan oleh pemilik selaku pihak internal perusahaan. Kelebihan dari pemeriksaan kinerja yang dilakukan CV. Masscom adalah telah terdapat evaluasi kinerja bagi para karyawan setiap 6 bulan sekali yang dilakukan oleh pemilik perusahaan pada seluruh aktivitas siklus penjualan serta dalam proses penagihan piutang. Untuk kelemahan dari pemeriksaan independen atas kinerja adalah belum terdapat pemeriksaan independen yang dilakukan oleh pihak eksternal perusahaan.

2. Prosedur dari siklus penjualan yang telah diterapkan oleh CV. Masscom adalah sebagai berikut :
 1. Bagian *product manager* menerima pesanan dari konsumen. Pesanan dicatat dalam dokumen *purchase order* yang dibuat oleh konsumen.
 2. Setelah *purchase order* diterima, bagian *product manager* membuat dokumen *sales order* dan dokumen *sales invoice* masing-masing sebanyak 3 rangkap. Konsumen mengkonfirmasi kembali apakah pesanan telah sesuai dengan yang tercantum di dokumen *sales invoice*. Sementara itu, pemilik menentukan *term of payment* bagi konsumen dan selanjutnya melakukan persetujuan kredit dengan konsumen.
 3. Dokumen *sales order* dan *sales invoice* diberikan kepada bagian gudang untuk melakukan proses penyiapan barang. Barang yang sudah disiapkan kemudian diperiksa kembali oleh bagian ekspedisi dan selanjutnya diberikan kepada kurir untuk langsung diantarkan kepada konsumen.
 4. Penagihan pembayaran dilakukan oleh kolektor. Uang pembayaran yang telah diterima selanjutnya diberikan kepada bagian keuangan. Dokumen yang membantu memudahkan bagian kolektor dan bagian keuangan yaitu dokumen *sales invoice*.
 5. Bagian keuangan menghitung kembali penerimaan kas dari konsumen. Penerimaan pembayaran diperiksa dan apabila telah sesuai dengan jumlah tagihan dalam dokumen *sales invoice*. Selanjutnya bagian keuangan akan membuat dokumen bukti kas sebagai bukti bahwa

penerimaan kas telah diterima dari konsumen. Kemudian kas akan langsung disetorkan kepada pemilik perusahaan.

3. Aktivitas pengendalian sudah diterapkan oleh CV. Masscom. Akan tetapi, aktivitas pengendalian belum sepenuhnya berperan terhadap penagihan piutang dari CV. Masscom. Walaupun di dalam dokumen *sales invoice* telah terdapat tanggal jatuh tempo piutang harus dibayarkan, pada kenyataannya masih banyak konsumen yang tidak membayar piutang sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang diberikan oleh CV. Masscom. Terdapat beberapa konsumen yang masih menunggak pembayaran piutang selama 1-2 bulan sejak tanggal jatuh tempo. Hal ini dapat mengakibatkan perputaran piutang dari CV. Masscom akan semakin lambat. Oleh sebab itu, perusahaan telah mengambil tindakan apabila konsumen masih memiliki piutang kepada perusahaan maka konsumen tersebut tidak dapat memesan barang kepada CV. Masscom sebelum melakukan pelunasan piutang terlebih dahulu.

5.2 Saran

Untuk mengatasi beberapa kelemahan dalam perusahaan, maka penulis menyarankan hal-hal berikut ini bagi CV. Masscom dalam upaya meningkatkan efektivitas dari penagihan piutang serta memperbaiki siklus penjualan :

1. Perusahaan sebaiknya memberikan sanksi berupa denda bagi konsumen yang tidak membayar piutang tepat waktu. Besarnya tarif denda yang diberikan untuk konsumen meningkat sesuai dengan periode lamanya konsumen menunggak pembayaran kepada CV. Masscom. Hal ini perlu dilakukan oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian dan mempercepat perputaran piutang dari CV. Masscom.
2. Perusahaan seharusnya mengevaluasi kinerja dari bagian keuangan dan kolektor agar tidak terjadi penunggakan piutang yang dilakukan konsumen. Hal ini dilakukan agar memastikan piutang perusahaan dapat seratus persen tertagih dan perusahaan tidak mengalami kerugian atas piutang yang tidak tertagih.

3. Untuk dapat meminimalisir terjadinya risiko kecurangan, maka sebaiknya tanggung jawab bagian keuangan hanya difokuskan pada 1 aktivitas pada siklus penjualan yaitu sebaiknya perusahaan menambah 1 orang karyawan yang membantu mengingatkan penagihan pembayaran terhadap konsumen serta membantu pendistribusian dana kepada *supplier* dan pembayaran pajak sehingga bagian keuangan hanya berfokus pada aktivitas penerimaan kas dari konsumen. Gaji yang dapat ditetapkan perusahaan bagi karyawan tersebut sekitar Rp 1.500.000 per bulan. Diharapkan dengan adanya tambahan karyawan ini perputaran piutang dalam CV. Masscom akan semakin cepat serta mengurangi risiko munculnya piutang tidak tertagih.

Daftar Pustaka

- Alisman. 2014. Analisis Efektivitas dan Efisiensi Manajemen Keuangan di Aceh Barat. Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik Indonesia. Vol 1. No 2.
- Arens, Alvin A. dkk. 2017. Auditing and Assurance Services. Harlow : Pearson
- Bodnar, George H. dan William S. Hopwood.2014. Accounting Information Systems. Harlow : Pearson
- En, Tan Kwang dan Jane Dorothy Sunarko. 2011. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih. Jurnal Ilmiah Akuntansi. Nomor 05.
- Kalumata, N. dkk. 2017. Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas. Jurnal Riset Akuntansi. Vol 12(2).
- Karmana, D. 2017. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Kertas Padalarang (Persero). Jurnal Bisnis dan Iptek. Vol 10. No 2
- Romney, M.B. dan Steinbart. 2018. Accounting Information Systems. USA : Pearson.
- Sekaran, U. dan Bougie. 2016. Research Methods for Business. Chicester : John Wiley and Sons Ltd.
- Mulyadi. 2017. Sistem Akuntansi. Edisi ke-4. Jakarta : Salemba Empat.
- Gitman, L.J. dan Zutter. 2012. Principles of Managerial Finance. Lehigh : Pearson