

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari pengamatan dan pembahasan yang telah dilakukan penulis mengenai pengaruh pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas prosedur penjualan pada perusahaan X, maka penulis menemukan jawaban yang berkaitan dengan permasalahan yang dirumuskan sebelumnya dan menarik kesimpulan serta mengajukan saran yang diharapkan dapat membantu memberikan manfaat bagi perusahaan X.

5.1 Simpulan

1. Pengendalian intern pada perusahaan X telah dilaksanakan dengan memadai, hal ini terbukti dengan adanya: struktur organisasi, pembagian fungsi dan wewenang, dokumen-dokumen penjualan, prosedur-prosedur yang ada dalam perusahaan X, otorisasi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang terkait, integritas dan nilai etika, komitmen untuk kompetensi, filosofi manajemen dan gaya operasi, kendali atas fisik aktiva dan catatan, partisipasi direksi atau komite audit, kebijakan dan praktek sumber daya manusia.
2. Pengendalian intern penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas prosedur penjualan. Hal ini dapat didukung oleh:
 - a. Analisis koefisien korelasi spearman dengan didapatkan data $r_s = 0,433$.
 - b. Perbandingan signifikansi antara t hitung dengan t tabel yaitu, $(2,52) > (1,701)$ t tabel.

5.2 Saran

Mengenai beberapa kelemahan yang ditemukan penulis dalam penelitian ini, penulis mempunyai beberapa saran bagi perusahaan X guna dapat membantu dan lebih bermanfaat dalam mengatasi permasalahan yang ada. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan X membuat faktur penjualan yang sudah memiliki cetakan nama perusahaan X untuk mempermudah pelanggan mengetahui faktur yang belum dibayar olehnya itu adalah milik perusahaan X.
2. Mengenai ketiadaan bukti dokumen bahwa pelanggan telah melunasi piutang, perusahaan sebaiknya membuat suatu perjanjian dengan pelanggan, agar saat pelanggan menerima faktur penjualan merah, faktur tersebut tetap disimpan. Atau perusahaan meminta kontra bon atau dokumen lain yang dapat dijadikan bukti sah bahwa faktur telah diterima dan disetujui oleh pelanggan.
3. Mengenai struktur organisasi, akan lebih baik bagian penjualan dan bagian pembelian dipisah agar dapat menghindari terjadinya penyelewengan.
4. Mengenai retur baik penjualan maupun pembelian, perusahaan X lebih baik membuat nota retur yang kemudian didistribusikan kepada seluruh pihak terkait agar perusahaan X memiliki bukti tertulis bila pelanggan menagih barang retarnya. Hal ini untuk menghindari terjadinya konflik antara pelanggan dengan perusahaan pada saat terjadi penukaran retur tanpa nota.

Demikian kesimpulan serta saran yang dapat diberikan oleh penulis. Semoga saran-saran tersebut dapat dipertimbangkan dan diterapkan pada perusahaan X guna mengoptimalkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan, walau efektivitas prosedur yang ada di perusahaan X sudah cukup memadai.