

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai peranan pengendalian intern penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan maka dapat diambil keputusan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan pengendalian intern penjualan yang dilakukan PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung cukup memadai berdasarkan komponen-komponen pengendalian intern. Hal ini dapat dilihat dari :

a. *Control Environment* (Lingkungan Pengendalian)

1. PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung telah menerapkan integritas dan nilai etika dengan baik karena dikomunikasikan secara periodik kepada seluruh karyawan dengan ditaatinya berbagai peraturan yang berlaku bagi setiap karyawan. PT. Jayamandiri Gemasejati menerapkan juga rutinitas kegiatan keagamaan kepada karyawan seperti pengajian sehingga para karyawan memiliki pengertian bahwa bekerja tidak hanya untuk uang tetapi juga untuk ibadah, sehingga dapat memacu para karyawannya untuk bersikap jujur, dan seluruh karyawan menaati seluruh peraturan yang ada di PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung.

2. Kemampuan karyawan PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung dilakukan melalui wawancara, tes teknis, dan tes kesehatan. Penerimaan karyawan dengan status tetap dilakukan dengan melalui percobaan dan simulasi selama 3 (tiga) bulan.

3. Partisipasi yang cukup aktif dari komite audit dalam menilai kewajaran laporan keuangan dan memeriksa aktifitas yang seharusnya dilakukan secara periodik.
  4. PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung sudah memiliki struktur organisasi yang jelas, namun pada kenyataannya belum ada pemisahan dan pendelegasian wewenang yang jelas dikarenakan staf di perusahaan masih merangkap dua pekerjaan sekaligus (jabatan rangkap) khususnya bagian penjualan dan pengendalian intern.
  5. Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung belum dikomunikasikan dengan jelas karena adanya dua rangkap jabatan sekaligus yang dilaksanakan staf di PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung sehingga sulit bagi perusahaan dalam melakukan pengendalian khususnya penjualan.
  6. Kebijakan dan prosedur kepegawaian PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung didasarkan pada program pelatihan dan pengembangan bagi karyawan sebanyak 2 kali dalam 1 bulan.
- b. *Management Risk Assesment* (Penaksiran Risiko Manajemen)
1. PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung sudah mengikuti perkembangan teknologi. Hal ini dapat dilihat dengan pencatatan penjualan menggunakan sistem komputer
  2. PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung melakukan penyeleksian dan penempatan karyawan memang pada suatu posisi yang tepat berdasarkan pengetahuan dan keahlian yang dimiliki namun para staffnya masih merangkap dua pekerjaan sekaligus.

3. Peraturan PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung yang berhubungan dengan kegiatan dan prosedur perusahaan diatur oleh management perusahaan yang behubungan langsung dengan kesejahteraan karyawan dan tentunya melibatkan seluruh karyawan.PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung

c. *Accounting Information and Communication System* (Informasi Akuntansi dan Sistem Komunikasi)

PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung menggunakan dokumen prenumbered dan diotorisasi, penggunaan formulir rangkap, dan pemisahan fungsi sudah jelas.

d. *Control Activities* (Aktifitas Pengendalian)

1) PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung melakukan pemisahan tugas yang jelas dalam hal penjualan.

2) Bentuk otorisasi yang pantas atas aktifitas yang ditetapkan oleh PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung adalah dengan adanya harga pasti untuk penjualan barang, adanya prosedur penjualan yang jelas baik penjualan tunai maupun kredit.

3) PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung memiliki dokumen penting yang cukup banyak dan tidak sederhana sehingga kurang dapat dimengerti dengan jelas

4) Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan belum diterapkan oleh PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung sehingga dokumen penting dapat diakses oleh staff bagian lain.

5) Pengecekan dilakukan terhadap kinerja karyawan untuk kemudian diambil tindakan koreksi yang terbaik.

e. *Monitoring* (Pemantauan)

Pemantauan PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung dilakukan secara periodik yaitu seminggu sekali oleh pihak *general manager*

2. Aktifitas penjualan PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung sudah berjalan dengan efektif. Hal ini dilihat dari :
  - a. Proses pencatatan penjualan memakai sistem komputer.
  - b. Pengiriman barang ke tangan konsumen dilakukan dengan tepat waktu sesuai dengan waktu permintaan konsumen.
  - c. Jarang adanya selisih pada saat pembuatan laporan keuangan.
  - d. Adanya pengendalian fisik untuk penyimpanan dokumen penting.
3. Pengendalian intern penjualan cukup berperan dalam meningkatkan Keefektifan penjualan PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung. Hal ini dapat dilihat dari :
  - a. Nilai koefisien korelasi sebesar 0,550 menunjukkan kekuatan hubungan yang sedang antara Pengendalian Intern dengan Keefektifan Penjualan.
  - b. Pengendalian intern berperan dalam menunjang keefektifan penjualan sebesar 30,25%, sedangkan 69,75% lainnya merupakan peranan dari variabel lainnya yang tidak diamati..
  - c. Perhitungan pengujian hipotesis, disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara Pengendalian Intern dengan Keefektifan Penjualan, hal ini dilihat dari kriteria penolakan hipotesis yang menyatakan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima ( $3,611 < 2,042$ ).

## 5.2 Saran

Setelah mempelajari dan menganalisis permasalahan maka penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut :

Pelaksanaan pengendalian intern penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Jayamandiri Gemasejati Bandung secara umum sudah berjalan dengan baik akan tetapi perusahaan perlu meningkatkan pengendalian intern terutama dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Pencapaian target bukan merupakan hal utama dalam mengukur efektivitas penjualan, akan tetapi penjualan akan meningkatkan keuntungan apabila proses penjualan berjalan lancar dan target terpenuhi. Berikut ini hal-hal yang dapat meningkatkan pengendalian intern menurut penulis yaitu:

- a. Perusahaan dapat melaksanakan catatan, dokumen, serta pengendalian fisik untuk melindungi asset, dengan dilaksanakan dengan baik, untuk memudahkan pencatatan penjualan.
- b. Sebaiknya pimpinan dapat melakukan komunikasi yang baik dengan karyawan yang terlibat dalam pelaporan keuangan. Hal ini sebagai usaha menghindari kesalahan dalam pencatatan keuangan
- c. Dalam pengambilan keputusan perusahaan harus berdasarkan laporan yang terjadi selama ini, sehingga tidak terjadi kesalahpahaman.
- d. Perusahaan sebaiknya dapat memanfaatkan karyawan dengan baik sesuai keahliannya, dan tidak adanya rangkap jabatan.
- e. Perusahaan dapat meningkatkan peraturan sesuai dengan yang diterapkan perusahaan, hal ini sebagai usaha untuk lebih meningkatkan pengelolaan operasi perusahaan

- f. Pengklasifikasian jenis produk yang terjual dan pencatatan penjualan harus sesuai dengan tanggal yang terjadi pada saat transaksi sehingga dapat mengurangi kelalaian dalam pencatatan penjualan.