

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pengamatan dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai peranan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan guna menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan di PT.MASTERINDO, penulis menemukan jawaban yang berkaitan dengan masalah yang dirumuskan sebelumnya, menarik kesimpulan, dan mengajukan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi PT. MASTERINDO

5.1. Simpulan

5.1.1. Pengendalian Internal Penjualan PT. MASTERINDO

Berikut adalah beberapa hal yang penulis temukan ketika melakukan penelitian di PT. MASTERINDO yang dapat membantu menjawab kedua pertanyaan rumusan masalah pada bab 1 dan untuk mendukung kesimpulan yang diambil dari penelitian ini

- a. Pada siklus penjualan di PT. MASTERINDO, aktivitas penjualan yang dilakukan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Prosedur-prosedur yang meliputi aktivitas penjualan di PT. MASTERINDO yaitu prosedur penerimaan pesanan, prosedur pengiriman pesanan, prosedur retur penjualan, dan prosedur penghapusan piutang tak tertagih.
- b. PT. MASTERINDO telah menerapkan aktivitas pengendalian di dalam siklus penjualannya, yaitu dengan menjalankan kelima komponen aktivitas pengendalian. Rancangan dan penggunaan dokumen di PT. MASTERINDO

sudah dapat memenuhi kebutuhan perusahaan dalam menjalankan aktivitas penjualannya. Dokumen-dokumen penjualan hampir seluruhnya dibuat rangkap, didistribusikan kepada pihak-pihak lain yang berkepentingan, diarsipkan, memiliki identitas dan nomor urut. Namun satu hal yang menjadi kelemahan dari dokumen-dokumen yang saat ini digunakan yaitu tidak dicantumkan nama dari PT. MASTERINDO sendiri.

- c. Aktivitas pengendalian yang dilakukan PT. MASTERINDO pada siklus penjualannya dinilai belum cukup memadai untuk menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan, yang mencakup kelengkapan dokumen yang diperlukan untuk mendukung kelancaran kegiatan penjualan, otorisasi dokumen oleh pihak yang berwenang, dan pencantuman data yang akurat dan sesuai dengan fakta penjualan yang terjadi.

Dengan demikian, dari penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang diterapkan di PT.MASTERINDO , belum cukup memadai untuk dapat menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan.

5.1.2. Peranan Pengendalian Internal Penjualan Guna Menunjang Kelengkapan dan Keakuratan Informasi Penjualan

Berdasarkan penelitian pada PT. MASTERINDO, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal penjualan berperan dalam menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan. Hal ini didukung oleh :

1. Dengan membandingkan tingkat signifikansi dengan α , maka diperoleh tingkat signifikansi 0,000 yang lebih kecil daripada α 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di perusahaan telah memadai dan dapat meningkatkan aktivitas penjualan.
2. Dengan menggunakan uji t diperoleh t hitung 33,368 lebih besar dari t tabel 2.021 dengan signifikansi sebesar 0.000 yang lebih kecil daripada α 0,05. Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

5.2. Saran

Mengenai beberapa kelemahan yang ditemukan di dalam penelitian ini, penulis mempunyai beberapa saran bagi PT. MASTERINDO. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Sebaiknya setiap dokumen yang dibuat, mencantumkan identitas PT. MASTERINDO untuk memberikan kepastian kepada pelanggan bahwa dokumen tersebut memang milik PT. MASTERINDO.
- b. 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.
- c. Mengenai pemisahan fungsi, pada aktivitas penjualan tunai, akan lebih baik apabila bagian pengiriman dan bagian penagihan dilakukan oleh pihak yang berbeda untuk menghindari terjadinya penyelewengan. Perusahaan sebaiknya

membuat dokumen Nota Retur/ Nota Kredit sebagai bukti dokumen terjadinya retur penjualan, yang kemudian akan didistribusikan kepada seluruh pihak yang terkait.

- d. Pemilik dan Manajer sebaiknya membuat suatu memo tertulis untuk membuktikan keabsahan otorisasi penghapusan piutang tak tertagih.
- e. Penulis juga ingin menyarankan agar pemilik tidak melakukan pelimpahan wewenang hampir seluruh aktivitas operasi perusahaan terhadap seorang Manajer saja.

Demikianlah kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini, serta saran-saran yang dapat diusulkan penulis. Semoga saran-saran tersebut dapat dipertimbangkan dan diterapkan PT.MASTERINDO guna mengoptimalkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan perusahaan sehingga dapat menghasilkan informasi yang lengkap dan akurat yang berguna bagi pemakai informasi tersebut.