

## **BAB 5**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan terhadap pengendalian intern siklus penjualan di CV Mitra Grafika serta berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab 4, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa:

1. CV Mitra Grafika telah menerapkan pengendalian intern terhadap siklus penjualannya.

Hal ini dibuktikan dengan penerapan kelima komponen dan subkomponen-subkomponen pengendalian intern yang memadai, yaitu

- a) Lingkungan Pengendalian

- i. Integritas dan Nilai Etika

Pimpinan, manajemen, dan karyawan CV Mitra Grafika telah memiliki komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Hal ini didukung dengan adanya kode etik perusahaan yang dikomunikasikan kepada seluruh karyawan, baik secara tertulis maupun dalam praktik kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Tata tertib dan peraturan-peraturan yang dibuat oleh perusahaan juga diterapkan secara tegas.

- ii. Partisipasi Dewan Direksi dan Komite Audit

CV Mitra Grafika tidak memiliki Komite Audit tapi peran ini digantikan oleh bagian Internal Audit yang langsung bertanggung jawab kepada Direktur. Salah satu tugas dari auditor internal tersebut adalah mengusulkan perubahan struktur pengendalian intern yang memperbaiki kualitasnya dengan dasar

kebijakan perusahaan dan efisiensi kerja serta adanya pertemuan dengan dewan direksi (dalam hal ini Komite Kantor Pusat) dilakukan secara rutin untuk meninjau kinerja dan tujuan perusahaan.

iii. Pemberian Wewenang dan Tanggungjawab

CV Mitra Grafika telah memberikan uraian yang jelas mengenai wewenang dan tanggung jawab kepada setiap karyawan. Selain dikomunikasikan secara lisan dan tertulis, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian juga dapat dilihat di dalam struktur organisasi, *job description*, dan SOP CV Mitra Grafika.

b) Penilaian Risiko oleh Manajemen

Mengingat aktivitas penjualan merupakan sumber laba bagi perusahaan, maka CV Mitra Grafika telah mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin timbul dari aktivitas penjualan dan sedapat mungkin melakukan tindakan pencegahan atas risiko-risiko tersebut.

c) Aktivitas Pengendalian

i. Pemisahan Tugas yang Memadai

Pengendalian intern terhadap pemisahan tugas pada CV Mitra Grafika telah memadai. Dalam struktur organisasi dan *job-description* CV Mitra Grafika, dapat dilihat bahwa perusahaan telah melakukan pemisahan tugas.

ii. Otorisasi yang Layak Terhadap Transaksi dan Aktivitas

Setiap transaksi penjualan yang terjadi pada CV Mitra Grafika harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang. Mulai dari penerimaan pesanan barang dari pelanggan, pengeluaran barang dari gudang, pengiriman barang, pembuatan tagihan, dan penerimaan kas.

iii. Dokumen dan Catatan yang Memadai

CV Mitra Grafika telah memiliki dokumen dan catatan yang memadai atas aktivitas penjualannya. Setiap bagian yang terlibat dalam aktivitas penjualan, mulai dari penerimaan pesanan sampai penerimaan kas menggunakan dokumen *prenumbered*, yang dirancang secara sederhana sehingga mudah dipahami dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan pengisian dan pencatatan serta dokumen selalu dibuat rangkapnya dan diarsipkan sebagai dokumen pendukung untuk catatan akuntansi di CV Mitra Grafika.

d) Sistem Informasi Akuntansi dan Komunikasi

Sistem informasi akuntansi CV Mitra Grafika telah mampu menjamin kelengkapan pencatatan transaksi yang terjadi karena prosedur perusahaan mengharuskan dokumen dan catatan diarsipkan dengan baik. Dokumen disimpan berdasarkan nama pelanggan CV Mitra Grafika.

e) Pemantauan

Evaluasi secara berkala terhadap pelaksanaan pengendalian intern dilakukan melalui rapat Komite Kantor Pusat bersama dengan bagian Internal Audit. Di dalam rapat ini dicari solusi untuk masalah yang membutuhkan

peningkatan pengendalian intern. Selain itu, untuk memastikan pengendalian intern telah dijalankan dengan seharusnya, bagian Internal Audit juga mengadakan inspeksi mendadak sewaktu-waktu. Jika diperoleh temuan bahwa terdapat pengendalian intern yang berjalan dengan kurang efektif, maka selalu dilakukan upaya perbaikan untuk mengatasinya.

2. Pengendalian intern yang diterapkan oleh CV Mitra Grafika terhadap siklus penjualannya telah memadai. Hal ini ditunjukkan dengan adanya kekuatan pengendalian intern yang diterapkan oleh CV Mitra Grafika, yaitu:

i. Transaksi penjualan di CV Mitra Grafika didukung oleh dokumen-dokumen yang dipranomori otomatis, tercetak dan telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang serta memiliki rangkap yang memadai sehingga memudahkan untuk dilakukannya penelusuran dan menghindarkan pemakaian dokumen untuk kepentingan pribadi sehingga dapat diketahui jenis transaksi apa yang terjadi dan berapa jumlahnya.

Berikut ini beberapa contoh dokumen yang digunakan:

- a) Setiap pemesanan barang yang terjadi menggunakan dokumen order penjualan yang disebut Formulir Penerimaan Order (FPO) yang diisi oleh bagian Administrasi Pemasaran,
- b) Setiap pengiriman menggunakan Surat Jalan (DO) beserta rangkapnya yang diisi oleh bagian Pengiriman,
- c) Setiap pembuatan tagihan oleh bagian Administrasi Piutang menggunakan Faktur Penjualan dan Faktur Pajak, yang diisi setelah pengiriman barang kepada pelanggan sudah selesai dilakukan (ditandai dengan dikembalikannya Surat Jalan oleh supir angkutan perusahaan, yang telah ditandatangani oleh pelanggan

- sebagai bukti penerimaan barang) dan pengisian besarnya tagihan harus selalu dicocokkan terlebih dahulu antara jenis, jumlah barang antara di Formulir Penerimaan Order (FPO) dan Surat Jalan (DO).
- d) Setiap penagihan dilakukan berdasarkan Faktur Penjualan dan Kontra Bon (*customer*) beserta dokumen-dokumen pelengkap lainnya, dimana nanti bagian Administrasi Piutang akan membuat Daftar Tagihan untuk tiap pelanggan yang memasuki jatuh tempo.
  - e) Setiap retur penjualan menggunakan dokumen Surat Jalan Retur yang diisi dan diotorisasi oleh bagian Pengiriman.
  - f) Setiap pencatatan piutang dan kas ke dalam pembukuan akuntansi perusahaan, bagian Akuntansi Keuangan menggunakan Kartu Piutang yang dipisahkan untuk tiap pelanggan yang ada dan Buku Penerimaan Kas/Bank.
- ii. Terdapat struktur organisasi yang dilengkapi dengan uraian tugas yang jelas dan tegas yang menyatakan fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang terlibat di aktivitas penjualan CV Mitra Grafika, sehingga tidak terjadi perangkapan tugas (lebih dari satu fungsi) yang dapat mengakibatkan pengendalian intern penjualan kurang dapat diandalkan. Hal ini dibuktikan dengan terdapatnya pemisahan tugas antara bagian fungsi penjualan (Administrasi Pemasaran) dengan :
- a) Fungsi otorisasi penjualan kredit (Kepala Bagian Pemasaran atau Manager Pemasaran)
  - b) Pencatatan penjualan tunai dan kredit (staf Akuntansi Keuangan)
  - c) Penerima kas (Administrasi Kas & Bank)

- d) Pembuatan tagihan (Administrasi Piutang)
  - e) Fungsi pengiriman (Pengiriman)
  - f) Fungsi penagihan (Kolektor)
- iii. Pengendalian intern terhadap siklus penjualan dianggap penting oleh pimpinan perusahaan, hal ini dibuktikan dengan adanya fungsi Internal Audit, yang memantau jalannya operasi perusahaan secara rutin dan berkala serta diadakannya rapat secara rutin oleh Komite Kantor Pusat untuk membahas dan melakukan evaluasi terhadap kinerja perusahaan dan juga terhadap pengendalian intern penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan.
- iv. Terdapat sistem, kebijakan, dan prosedur penjualan yang telah didokumentasikan dengan baik dan diterapkan oleh CV Mitra Grafika.
- v. CV Mitra Grafika memiliki buku kontrol piutang yang memudahkan Manajer Pemasaran/Kepala Bagian Pemasaran maupun Kepala Kantor Pusat/Cabang dalam memantau pelunasan piutang secara keseluruhan. Melalui catatan ini, Manajer Pemasaran/Kepala Bagian Pemasaran dan Kepala Kantor Pusat/Cabang dapat mengetahui piutang mana saja yang telah maupun belum dilunasi. Dan jika terdapat piutang yang sudah melewati jatuh tempo tetapi masih belum dilunasi, manajer pemasaran akan melakukan tindak lanjut kepada pelanggan yang bersangkutan.
- vi. CV Mitra Grafika telah memiliki data harga produk (*price list*) yang telah ditetapkan secara resmi oleh perusahaan untuk menentukan harga produk-produk yang dijual perusahaan.
- vii. Bagian Akuntansi Keuangan mencocokkan jumlah total dalam Buku Pembantu Piutang (Kartu Piutang) dengan Buku Besar secara periodik setiap 6 bulan sekali.

Selain memiliki kekuatan, pengendalian intern siklus penjualan di CV Mitra Grafika juga memiliki kelemahan, yaitu:

Perusahaan tidak melakukan pengiriman pernyataan piutang kepada pelanggan secara periodik.

3. Keandalan pengendalian intern terhadap siklus penjualan memiliki peran sebagai alat bantu bagi auditor dalam menentukan sifat, waktu, dan luas ruang lingkup pemeriksaan yang perlu dilaksanakan, khususnya dalam:
  - a. Menentukan bahwa rekening penjualan dalam laporan keuangan perusahaan dapat diaudit. Melalui pemahaman mengenai keandalan pengendalian intern, auditor dapat mengetahui tingkat integritas manajemen dan ketersediaan catatan akuntansi di dalam siklus penjualan sebagai bukti audit yang kompeten dan memadai. Kedua hal inilah yang menjadi faktor penentu apakah rekening penjualan dalam laporan keuangan dapat diaudit.
  - b. Menentukan tingkat risiko deteksi yang direncanakan (*planned detection risk*) berdasarkan penilaian risiko pengendalian (*control risk*). Jika risiko pengendalian dinilai rendah, maka risiko deteksi yang direncanakan menjadi tinggi sehingga ruang lingkup pemeriksaan atas saldo rekening penjualan di dalam laporan keuangan dapat dipersempit.
  - c. sistem pengendalian internal (variabel X) mempunyai pengaruh sebesar 0.718 terhadap luas ruang lingkup pemeriksaan rekening penjualan (variabel Y), hal ini menandakan bahwa sistem pengendalian internal memiliki tingkat keamatan yang cukup besar terhadap luas ruang lingkup pemeriksaan rekening penjualan oleh

auditor, Sementara sisanya sebesar  $(100\% - 71,8\% = 28,2\%)$  dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

- d. Berdasarkan hasil signifikansi korelasi *Pearson* sebesar 0,036 maka dapat ditarik kesimpulan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dimana sistem pengendalian internal mempengaruhi luas ruang lingkup pemeriksaan rekening penjualan. Hal ini disebabkan karena nilai *sig* sebesar  $0,036 <$  dari nilai  $\alpha$  sebesar 0,05.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, penulis mencoba memberikan saran sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan, yaitu sebaiknya perusahaan mengirimkan pernyataan piutang kepada pelanggan secara periodik (setiap bulan). Perusahaan dapat memeriksa kesesuaian antara pencatatan saldo piutang yang dilakukan oleh perusahaan dengan saldo piutang menurut pelanggan yang bersangkutan. Pernyataan piutang juga dapat digunakan sebagai sarana bagi perusahaan untuk mengingatkan pelanggan mengenai kewajiban mereka untuk membayar.

Demikian saran-saran yang dapat penulis sampaikan. Penulis berharap saran-saran tersebut bermanfaat bagi CV Mitra Grafika dalam meningkatkan pengendalian intern terhadap siklus penjualannya sehingga perusahaan dapat meningkatkan pula efisiensi dan efektivitas aktivitas penjualannya.