

BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. SIPATEX serta didukung oleh data yang diperoleh, maka penulis menarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian Internal Penjualan PT. SIPATEX

Berikut adalah beberapa hal yang penulis temukan ketika melakukan penelitian di PT. SIPATEX 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. SIPATEX, aktivitas penjualan yang dilakukan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Prosedur prosedur yang meliputi aktivitas penjualan di PT. SIPATEX yaitu prosedur penerimaan pesanan, prosedur pengiriman pesanan, prosedur retur penjualan.
- b. PT. SIPATEX telah menerapkan aktivitas pengendalian di dalam siklus penjualannya, yaitu dengan menjalankan kelima komponen aktivitas pengendalian. Rancangan dan penggunaan dokumen di PT. SIPATEX 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. SIPATEX sendiri.

- c. Aktivitas pengendalian yang dilakukan PT. SIPATEX 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. SIPATEX, belum cukup memadai untuk dapat menunjang kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan.
- d. Terpenuhi unsur-unsur pengendalian internal meliputi: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, dan informasi dan komunikasi.
- e. Tercapainya tujuan pengendalian internal yang dilaksanakan manajemen.

2. Peranan Pengendalian Internal Penjualan Guna Menunjang

Kelengkapan dan Keakuratan Informasi Penjualan.

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

- Berdasarkan penelitian secara keseluruhan, sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan telah berjalan dengan memadai dan berpengaruh secara signifikan terhadap ketepatan informasi penjualan.. Hal ini terbukti dari uji t yaitu dengan membandingkan membandingkan antara t tabel dengan t hitung, di mana diperoleh bahwa t hitung $8,242 > t$ tabel $2,048$ maka H_0 ditolak, artinya sistem pengendalian internal penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap ketepatan informasi penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang didapat sebelumnya, penulis mencoba untuk mengemukakan saran-saran yang dapat membantu perusahaan dan penelitian selanjutnya dalam mengembangkan sistem pengendalian internal dan ketepatan informasi penjualan yaitu:

- a. Untuk risiko-risiko yang sulit diperhitungkan seperti fluktuasi ekonomi dan kondisi ekonomi makro, alangkah baiknya perusahaan selalu mengikuti perkembangan yang terjadi dan mengantisipasinya dengan cepat. Pada bagian ini , hendaknya ditempatkan orang-orang yang mempunyai pengalaman yang cukup baik, karena disini diperlukan analisis yang tajam dan tepat.
- b. Mengenai ketiadaan bukti dokumen bahwa pelanggan telah melunasi piutang, perusahaan sebaiknya membuat suatu perjanjian dengna 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 saransaran yang dapat diusulkan penulis. Semoga saran-saran tersebut dapat dipertimbangkan dan diterapkan PT.SIPATEX guna mengoptimalkan aktivitas Pengendalian pada siklus penjualan perusahaan sehingga dapat menghasilkan informasi yang tepat dan yang berguna bagi pemakai informasi tersebut.