

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kesimpulan umum dari hasil penelitian ini ialah sistem yang telah diterapkan di CV Wulan Jaya sebagian besar cukup efektif. Dari kelima komponen utama teori COSO yang penulis jadikan landasan dalam penulisan penelitian ini, tiga unsur ini dinilai cukup efektif dengan kategori antara lain: penilaian risiko, informasi dan komunikasi serta pemantauan. Sedangkan lingkungan pengendalian dan aktivitas pengendalian dinilai masih kurang efektif.
2. Berdasarkan hasil wawancara dengan manajer perusahaan, diketahui bahwa mayoritas karyawan CV Wulan Jaya pada bagian penjualan berlatar belakang pendidikan SMA/SMK sehingga belum terlalu memahami tentang akuntansi dan pemasaran dengan baik, hal ini mengakibatkan banyaknya karyawan yang tidak sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan oleh perusahaan.
3. Sistem penjualan kredit pada CV Wulan Jaya belum dilaksanakan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data dan pembahasan terhadap

unsur-unsur sistem penjualan kredit serta flowchart siklus penjualan kredit seperti fungsi yang terkait yaitu adanya perangkapan tugas oleh fungsi penjualan yang merangkap sebagai fungsi akuntansi dan fungsi kredit.

4. Lingkungan pengendalian pada CV Wulan Jaya dinilai masih kurang efektif, dapat dilihat dari struktur organisasi CV Wulan Jaya terdiri atas bagian penjualan, bagian kasir, bagian pajak, bagian gudang dan bagian pengiriman. Pembagian tugas - tugas ke dalam setiap bagian didasarkan fungsi-fungsi utama yang dilaksanakan perusahaan. Sehingga terjadi perangkapan tugas dalam operasional perusahaan selama aktivitas perusahaan berjalan dan tidak adanya SOP yang ditetapkan dengan jelas oleh perusahaan.
5. Penilaian risiko pada CV Wulan Jaya dari hasil kuesioner dan wawancara dinilai cukup efektif. Hal ini terlihat dengan kemampuan CV Wulan Jaya dalam mengidentifikasi perubahan kondisi internal dan eksternal serta aktivitas yang terkait pada penjualan, seperti perubahan harga pokok produk yang terus meningkat dan virus corona yang semakin menjadi-jadi akan tetapi berdasarkan hasil wawancara dengan manajer CV Wulan Jaya mengatakan bahwa penurunan penjualan terjadi sebesar sepuluh persen, dan masih dapat dikendalikan. Namun penjualan barang tidak seutuhnya diotorisasi oleh pihak yang berwenang, karena di satu kondisi kasir juga diperbolehkan untuk memberikan kredit kepada pelanggan, hal ini dapat menimbulkan kesalahan kredit yang diberikan kepada pelanggan sehingga dapat menimbulkan piutang tak tertagih.

6. Aktivitas pengendalian pada CV Wulan Jaya dinilai masih kurang efektif. Hal ini disebabkan karena perusahaan belum melaksanakan pemisahan tugas yang jelas, biasanya kecurangan dapat terjadi apabila karyawan yang memiliki akses ke aset juga memiliki akses ke catatan perusahaan. Misalnya kasir mungkin saja mengambil uang hasil penjualan dan membuang faktur penjualannya. Selain itu diketahui dari hasil kuesioner bahwa tidak adanya pembatasan akses ke aset dan informasi seperti tidak adanya password khusus yang dibuat untuk masing-masing fungsi pada perusahaan.
7. Pelaksanaan informasi dan komunikasi atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya dinilai cukup efektif, karena secara umum masih memadai untuk mendukung pengendalian internal. Fungsi-fungsi yang terlibat, prosedur-prosedur, dokumen dan catatan yang diperlukan dibentuk dan dikoordinasikan sedemikian rupa agar informasi yang dihasilkan dapat dikomunikasikan dengan baik, namun belum sepenuhnya dilaksanakan oleh perusahaan.
8. Aktivitas pemantauan atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya belum berjalan dengan baik karena kurangnya pemantauan yang dilakukan oleh manajer perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan masih adanya pelanggan yang menunggak dalam pembayaran hutang karena kurangnya pengecekan independen mengenai transaksi penjualan kredit dan penagihan piutang kepada pelanggan perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran kepada CV Wulan Jaya sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan lagi sistem pengendalian internal atas penjualannya, antara lain:

1. Dalam struktur organisasi fungsi penjualan merangkap sebagai fungsi akuntansi sekaligus fungsi kredit, sehingga banyak peluang untuk melakukan kecurangan, untuk mencegah hal ini agar tidak merugikan perusahaan, ada baiknya perusahaan melakukan pemisahan fungsi dengan menambah operasional personil agar tidak terjadi penyimpangan dikemudian hari.
2. Mayoritas karyawan pada bagian penjualan berlatar belakang pendidikan SMA/SMK sehingga belum terlalu memahami dengan baik terkait akuntansi dan pemasaran, sehingga ada baiknya perusahaan memberikan training terlebih dahulu dan memberikan SOP yang jelas kepada masing-masing karyawan agar memahami tugas dan tanggung jawab dengan baik.
3. Aktifitas pengendalian pada CV Wulan Jaya masih kurang efektif karena tidak adanya pembatasan akses ke aset dan informasi, sehingga peneliti menyarankan agar perusahaan membuat password khusus untuk masing-masing fungsi perusahaan untuk membatasi akses agar aset dan informasi terkait perusahaan dapat dijaga dan dipertanggung jawabkan oleh masing-masing personil.
4. Pelaksanaan informasi dan komunikasi sebaiknya ditingkatkan lagi, seperti

prosedur-prosedur yang jelas, dokumen dan catatan yang diperlukan terkait penjualan kredit pada CV Wulan Jaya dibentuk dan dikoordinasikan dengan baik setelah itu dikomunikasikan agar karyawan paham atas peranan dan tanggung jawab masing-masing.

5. Aktivitas pemantauan pada CV Wulan Jaya belum berjalan dengan baik, maka peneliti menyarankan agar manajer perusahaan memantau secara rutin terkait pengendalian internal pada CV Wulan Jaya, terutama atas penjualan kredit yang diberikan agar meminimalisir piutang yang tak tertagih dan untuk memastikan bahwa pengendalian organisasi berfungsi seperti yang seharusnya.

5.3 Implikasi

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka implikasi dari penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai tingkat keefektifan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit perusahaan. Secara umum pengendalian internal atas penjualan kredit pada CV Wulan Jaya berada pada posisi kurang efektif sampai cukup efektif, sehingga cukup banyak piutang perusahaan yang tak tertagih. Jadi, apabila suatu perusahaan menginginkan risiko piutang tak tertagih menjadi seminimal mungkin, maka perusahaan tersebut harus berusaha meningkatkan keefektifan pengendalian internalnya.