

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Setelah menganalisis dan mengevaluasi sistem pengendalian internal atas penjualan produk pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *Standard Operating Procedure (SOP)* adalah rangkaian prosedur yang dimiliki suatu organisasi yang berguna sebagai panduan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. *Standard Operating Procedure (SOP)* pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana berisi tentang prosedur kerja yang berlaku untuk seluruh karyawan di dalamnya yang wajib dipatuhi dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan fungsi dan tanggung jawabnya masing-masing. Jika ada pelanggaran atau kelalaian dalam bekerja, maka PT. Catur Mitra Sukses Perdana akan memberikan sanksi sesuai dengan ketentuan dan kebijakan yang berlaku di perusahaan. Salah satu *Standard Operating Procedure (SOP)* yang diterapkan di perusahaan yaitu *Standard Operating Procedure (SOP)* dalam aktivitas penjualan. *Standard Operating Procedure (SOP)* penjualan ini dapat membentuk sistem kerja dan alur kerja yang terstruktur, sistematis dan akuntabel dalam proses aktivitas penjualan perusahaan. Prosedur penjualan pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana secara umum terbagi menjadi dua yaitu penjualan melalui tender klien dan melalui surat permintaan klien (tanpa tender).
  - a. Prosedur penjualan melalui tender klien dimulai dari klien menerbitkan surat tender dan *Request for Quote (RFQ)* yang mengundang PT. Catur Mitra Sukses Perdana untuk mengikuti kegiatan tender tersebut. Kemudian bagian *marketing* PT. Catur Mitra Sukses Perdana melayangkan surat penawaran dan presentase produk kepada klien. Pada waktunya klien akan mengumumkan pemenang tender dan menerbitkan surat penunjukan pemenang tender (SPPT). Jika PT. Catur Mitra Sukses Perdana ditunjuk sebagai pemenang tender, maka PT. Catur Mitra Sukses Perdana akan

mengimplementasikan jasa layanan sesuai permintaan klien yang tercantum di dalam surat penunjukan pemenang tender (SPPT) tersebut.

- b. Prosedur penjualan tanpa tender biasanya terjadi pada klien tetap. Prosesnya dimulai dari klien menerbitkan surat permintaan layanan jasa kepada PT. Catur Mitra Sukses Perdana. Kemudian bagian *marketing* PT. Catur Mitra Sukses Perdana mengajukan surat penawaran kepada klien. Setelah surat penawaran diterima oleh klien, maka klien akan meninjau penawaran tersebut. Negosiasi dilakukan jika dirasa perlu untuk menyepakati jenis dan harga layanan jasa. Jika penawaran atau negosiasi telah disepakati oleh kedua belah pihak, maka klien akan menerbitkan Surat Perintah Pekerjaan (SPP) kepada PT. Catur Mitra Sukses Perdana. Untuk selanjutnya PT. Catur Mitra Sukses Perdana akan menerbitkan Perjanjian Kerja Sama (PKS) untuk ditanda tangani oleh kedua belah pihak. Kemudian implementasi layanan oleh PT. Catur Mitra Sukses Perdana dapat diberikan untuk klien.
2. Sistem pengendalian internal merupakan proses integral pada tindakan kegiatan yang dilakukan seharusnya secara terus-menerus oleh pimpinan dan karyawan untuk memberikan keyakinan memadai atas tercapainya tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan pelaporan keuangan, pengamanan aset perusahaan dan ketaatan terhadap peraturan perusahaan dan perundang-undangan. Dari hasil penelitian dispesifikasikan dengan menggunakan lima komponen pengendalian internal menurut teori dari COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan.
3. Lingkungan pengendalian di PT. Catur Mitra Sukses Perdana dapat dikatakan kurang efektif dan efisien meskipun ada beberapa unsur sudah terlihat efektif seperti sudah ada struktur organisasi yang jelas. Komponen ini kurang efektif disebabkan oleh beberapa faktor yaitu besaran bonus dan fasilitas penjualan yang kurang memadai, sedikitnya pelatihan karyawan oleh perusahaan, dan kesulitan pengawasan karyawan yang bertugas di klien.
4. Penaksiran resiko pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana sudah cukup efektif dan efisien terlihat dari konsistensi pembuatan Laporan Rekapitulasi Bulanan tiap divisi, pembuatan *SOP* untuk panduan kerja karyawan, penandatanganan

Perjanjian Kerja Sama untuk tiap klien dan pembentukan cadangan kerugian piutang perusahaan. Hanya saja dari segi peningkatan target penjualan cenderung stagnan.

5. Aktivitas pengendalian pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana dalam aktivitas penjualan sudah sesuai dengan prosedur dan target perusahaan meskipun peningkatan pencapaian target terbilang tidak signifikan dikarenakan minimnya kegiatan promosi. Bagian penjualan perusahaan juga merangkap tugas bagian pelayanan klien karena tidak adanya bagian *Customer Relationship* di PT. Catur Mitra Sukses Perdana. Jadi dapat dikatakan aktivitas pengendalian perusahaan belum sepenuhnya efektif dan efisien.
6. Informasi dan komunikasi pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana sudah cukup efektif dan efisien. Hal ini terlihat dari pengolahan dan penyimpanan data transaksi secara manual dan komputerisasi agar memudahkan internal perusahaan untuk mengirim, memproses, memelihara dan mengakses informasi. Transaksi dimulai pada saat diterima order dari klien, selanjutnya masing-masing bagian melaksanakan tugasnya secara terpisah. Pada saat pembagian tugas transaksi tersebut dikendalikan dengan sistem otorisasi sesuai dengan wewenang manajer atau direktur. PT. Catur Mitra Sukses Perdana memberikan sarana penunjang berupa laptop dan kuota internet serta tunjangan transportasi khusus untuk karyawan yang bekerja di lapangan seperti bagian penjualan. Komunikasi antar karyawan di PT. Catur Mitra Sukses Perdana sudah memenuhi keseragaman informasi. Komunikasi terjalin dengan baik melalui grup aplikasi di *smart phone*. Informasi pencapaian target penjualan dikomunikasikan oleh manajer setiap bulan di dalam grup bagian penjualan untuk diketahui dan dikendalikan oleh setiap karyawan di bagian penjualan.
7. Pemantauan pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana dapat dikatakan kurang efektif dan efisien, terlihat dari masih adanya karyawan yang tidak disiplin dalam bekerja. Hal ini disebabkan oleh kesulitan pengawasan karyawan yang bertugas di klien akibat minimnya jumlah *supervisor* dan manajer di PT. Catur Mitra Sukses Perdana.
8. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal atas efektivitas penjualan di PT. Catur Mitra Sukses

Perdana belum sepenuhnya efektif dan efisien meskipun ada beberapa unsur dalam komponen sistem pengendalian internal yang sudah efektif dan efisien.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis berusaha memberikan saran untuk pengembangan sistem pengendalian internal pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana yang mungkin bermanfaat dalam mengatasi kelemahan yang terdapat pada sistem pengendalian internal atas penjualan perusahaan. Adapun saran-saran yang penulis berikan adalah sebagai berikut :

### 1. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan, pengetahuan, serta informasi mengenai penerapan sistem pengendalian internal atas efektivitas penjualan pada suatu perusahaan.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah objek penelitian yaitu untuk beberapa perusahaan lainnya dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subjek lain yang lebih luas ataupun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan sistem pengendalian internal pada perusahaan.

### 3. Bagi PT. Catur Mitra Sukses Perdana

a. Unsur-unsur dari komponen sistem pengendalian internal harus terus dievaluasi dan disempurnakan sejalan dengan tujuannya.

b. Untuk sistem pengendalian internal terutama sistem penjualan agar lebih diperhatikan lagi penerapannya misalnya menerapkan *software* aplikasi terbaru mengenai sistem informasi penjualan dan juga mengadakan pelatihan-pelatihan kepada karyawan mengenai *software* tersebut. Peranan sistem informasi akuntansi dapat membantu kelancaran operasional perusahaan.

c. Pengembangan produk layanan juga harus diperhatikan oleh perusahaan agar mampu bersaing dengan para kompetitor bisnis dan memberikan tingkat kepuasan kepada para klien.

- d. Minimnya pelatihan karyawan harus diatasi oleh perusahaan dengan mengadakan pelatihan atau seminar keilmuan misalnya pelatihan teknik penjualan yang baik minimal diadakan sebanyak dua kali dalam setahun.
  - e. Bonus dan fasilitas karyawan sudah seharusnya ditingkatkan agar kesejahteraan karyawan lebih terjamin sehingga karyawan dapat bekerja lebih profesional dan tidak melakukan tindakan yang menyimpang dari peraturan perusahaan.
  - f. Rangkap tugas di bagian penjualan harus diatasi dengan penambahan jumlah karyawan khususnya di bagian penjualan dengan harapan dapat meningkatkan pertumbuhan pencapaian penjualan pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana.
  - g. Minimnya kegiatan promosi di PT. Catur Mitra Sukses Perdana harus diatasi dengan menggelar promosi penjualan di berbagai acara misalnya promosi di peringatan hari jadi berdirinya perusahaan, promosi di Hari Konsumen Nasional, promosi awal dan akhir tahun, promosi di HUT Kemerdekaan Republik Indonesia dan lain sebagainya.
  - h. PT. Catur Mitra Sukses Perdana juga perlu mengkaji dalam hal pemberian *discount* kepada klien khususnya untuk klien baru dan klien tetap untuk meningkatkan kepuasan klien agar tercipta *repeat order* dan penambahan permintaan layanan dari perusahaan.
  - i. Perusahaan perlu menambah karyawan pada level manajer dan *supervisor* untuk tujuan dan fungsi pengendalian internal yang lebih efektif dan efisien.
  - j. Semua karyawan khususnya di bagian penjualan hendaknya dilibatkan dalam mengatasi peningkatan target penjualan yang cenderung stagnan.
4. Bagi Entitas Atau Perusahaan Lainnya
- a. Hasil penelitian ini dapat menjadi masukan dan pembelajaran pada saat perencanaan dan penerapan sistem pengendalian internal perusahaan yang efektif dan efisien.
  - b. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi salah satu pedoman dalam melakukan kegiatan evaluasi dan pengembangan di dalam penerapan sistem pengendalian internal yang efektif dan efisien pada perusahaan sehingga

dapat menjamin tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditentukan untuk kepentingan semua pihak internal perusahaan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alviana, Putri Mega Selvy. 2012. "Penerapan Pengendalian Internal Dalam Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* 1(4).
- Ariadharma, Andhika. 2017. "Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus Pt. Inti (Persero) Bandung." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan* 11(1):63. doi: 10.21460/jrak.2015.111.251.
- Darmasari, Elita, and Amelia Setiawan. 2021. "Analisis Penerapan Pengendalian Intern UMKM Pada Usaha Rumah Makan Di Kota Singkawang." *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (FINTECH)* 1(1):45-57.
- Dewi, Irina Kusuma, Marini Purwanto, and Ariston Oki. 2015. "Perancangan Standard Operating Procedure (Sop) Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Pengendalian Internal (Studi Kasus Distributor Besi Beton Di Sidoarjo)." *Jurnal Akuntansi Kontemporer* 7(2):132-64.
- Fajar, Ibnu, and Oman Rusmana. 2018. "Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Dengan COSO Framework." *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi (JEBA)* Vol. 20(No. 04):4.
- Febriyanti, A. 2021. "ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN PADA TOKO SEMBAKO BREBES (Studi Kasus Di Toko Sembako Ibu 'Ida' ...." *Politeknik Harapan Bersama Tegal* 1-10.
- Fratama, Yoga. 2020. "Upaya Pemerintah Dalam Menanggulangi Dampak Galian Tambang Type C ( Studi Kecamatan Sekernan Kabupaten Muaro Jambi )." *Universitas Islam Negeri*.
- Krisdayanti, Wike. 2022. "Pemanfaatan Aplikasi Mobile Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) Untuk Meningkatkan Efektivitas Pelayanan BPJS Kesehatan

Di Kota Medan.” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ilmu Sosial Dan Politik [JIMSIPOL]* 2(1):1–12.

Langi, Brenda, David P. E. Saerang, and Natalia Y. T. Gerungai. 2019. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Dan Pengupahan Dalam Upaya Pengendalian Internal Pada Pt. Gemilang Emas Indonesia.” *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi* 14(1):148–53. doi: 10.32400/gc.14.1.22324.2019.

Mukti, Tiara Citra. 2017. “Pengaruh Standar Operasional Prosedur ( Sop ) Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen.” *Jurnal Management Dan Kewirausahaan* 2(1):14–26.

Nazar, Janjte J. Tinangon, and Robert Lambey. 2016. “Evaluasi Pelaksanaan Sistem Dan Efektivitas Penerimaan Pajak Hotel Di Dinas Pendapatan Kota Manado Tahun 2010-2014.” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 16(03):825–35.

Nugrahani, Farida. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cirebon: Deepublish.

Raisa, Farazila, and Hendra Wiradinata. 2021. “Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Siklus Produksi Pada Usaha Mikro Kecil Menengah.” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan* 1(2):126–42.

Riswaya, Asep Ririh. 2013. “Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT Sanggraha Property.” *Jurnal Computech & Bisnis* 7(2):106–16.

Rohmah, Yulia Nailir. 2016. “Penerapan Metode Target Costing Dalam Penetapan Harga Jual Untuk Mengoptimalkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada UKM Agronas Gizi Food Kota Batu Malang).” *Penelitian Akuntansi UIN Maulana Malik Ibrahim* 1(2):127.

Setiawan, Hendra. 2014. “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus Pada PT Indomilk).” *Researchgate*.

Sidiq, Umar, and Miftachul Choiri. 2019. *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*. Vol. 53. edited by A. Mujahidin. Ponorogo: CV. Nata Karya.



- Ulya, Himmatul. 2019. “Komodifikasi Pekerja Pada Youtuber Pemula Dan Underrated (Studi Kasus Youtube Indonesia).” *Interaksi: Jurnal Ilmu Komunikasi* 8(2):1. doi: 10.14710/interaksi.8.2.1-12.
- Widiastuty, Nandasmara. 2020. “Pengaruh Audit Internal Dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pemberian Kredit Pada PT. PNM Mekar Cabang Besitang.” 132.
- Wijaya, Ikbal Ramadan. 2021. “Analisis Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Berdasarkan PSAK 14 Studi Kasus PT. Telkom Akses.” *Jurnal Mahasiswa Akuntansi (JAMAK)* 2(1):74–89.
- Yulitiawati, Y., and R. Rusmidarti. 2021. “Analisis Pengukuran Kinerja Organisasi Sektor Publik Dengan Menggunakan Pendekatan Value For Money Di Kabupaten OKU.” *Jetap* 91–109.

