

BAB V

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI MANAJERIAL

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan menguraikan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal yang telah diterapkan PT. Astindo Dharma Techno kurang efektif hal ini dikarenakan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan proses pengendalian penjualan kredit belum efektif, dikarenakan lingkungan pengendalian yang sudah berjalan diperusahaan belum berjalan dengan baik, stuktur organisasi yang sudah jelas akan tetapi masih terdapat yang merangkap divisi seperti direktur atau pimpinan PT. Astindo Dharma Techno yang merangkap divisi bagian penjualan, dan pembagian tugas yang masih belum jelas dengan tugas yang ditetapkan perusahaan. Kebijakan yang dibuat oleh PT. Astindo Dharma Techno untuk mengurangi risiko sudah memiliki standar sistem efisiensi dari segi proses produksi, dengan cara meminimiliasi melalui penurunan *reject* sehingga meningkatkan produktivitas produksi. Dalam hal aktivitas pengendalian yang dimana pencatatan penjualan yang masih menggunakan manual dan tidak adanya aplikasi sistem yang memadai sehingga dapat menimbulkan risiko salah pencatatan dalam proses penjualan kredit. Divisi quality control sudah mengecek barang atau produk yang akan dikirim ke *cutomer* akan tetapi masih terdapat yang komplain terhadap produk karena kurang telitinya divisi quality control. Pemantauan jadwal pemesanan dibuat untuk mengetahui pengiriman produk yang dipesan. Jadwal pemesanan memiliki kendala yaitu dari segi waktu, jika ada pengunduran dari jadwal yang telah disepakati pimpinan yaitu harus mengetahuinya, untuk pimpinan dapat memberi informasi yang dikarenakan terdapat kendala. Pemantauan jadwal dilakukan

setiap hari karena informasi yang dilakukan melalui media komunikasi dan diketahui langsung oleh pimpinan yaitu direktur.

2. Terdapat penyimpangan yang terjadi di PT. Astindo Dharma Techno yaitu masih terdapat perangkapan divisi dimana direktur yang merangkap menjadi kepala divisi marketing dalam struktur organisasi yang perusahaan masih ada yang merangkap divisi yaitu komisaris yang merangkap divisi keuangan yaitu *accounting* dan *finance* yang dapat menimbulkan kecurangan dalam proses penjualan kredit.
3. Setelah peneliti melakukan analisis pengendalian internal di PT. Astindo Dharma Techno maka peneliti melakukan perbandingan menurut COSO yang terdiri dari lima komponen pengendalian internal kurang efektif dikarenakan masih ada yang belum sesuai dengan dengan kerangka kerja COSO., hal ini karena karakteristik yang dimiliki perusahaan kecil yaitu pencatatan masih kurang efektif karena perusahaan masih menggunakan pencatatan secara manual, dan terdapat perangkapan divisi seperti direktur yang merangkap menjadi divisi bagian penjualan, bagian komisaris yang merangkap menjadi divisi bagian keuangan yaitu *accounting* dan *finance*, perekrutan karyawan yang masih merekrut karyawan SD dan SMP.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada pengendalian internal atas persediaan barang baku PT Astindo Dharma Techno pada tahun 2020 terdapat implikasi manajerial untuk terus berinovasi dan meningkatkan penegndalian internal untuk menghindari hal-hal yang merugikan perusahaan. Adapun hal-hal yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan pengendalian internal diantaranya:

1. Dalam hal struktur organisasi di PT. Astindo Dharma Techno seharusnya lebih diperjelas, dikarenakan masih ada beberapa divisi yang merangkap tugasnya sehingga tidak terdapat pemisahan fungsi dan tugas yang tidak jelas. Sebaiknya PT. Astindo Dharma Techno memiliki kebijakan struktur organisasi yang jelas sesuai dengan pemisahan tugas dan fungsi yang jelas

2. Pencatatan penjualan PT. Astindo Dharma Techno yang masih manual dan tidak adanya aplikasi sistem yang memadai. Sebaiknya perusahaan memiliki aplikasi sistem komputerisasi untuk lebih memudahkan proses pencatatan penjualan.
3. Perusahaan sebaiknya merekrut karyawan untuk produksi SMK karena untuk karyawan yang memegang mesin diperlukan keahlian yang khusus.
4. Jarak gudang yang belum efektif, seharusnya jarak gudang dan manajemen berdekatan dikarenakan untuk memudahkan proses penjualan dan target penjualan.
5. Peneliti selanjutnya diharapkan menambah responden supaya mendapat informasi dari beberapa pihak untuk mengetahui penerapan pengendalian persediaan tersebut dilakukan secara konsisten dan merata serta informasi tersebut bisa tepat karena dikonfirmasi oleh beberapa pihak.

