BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian pada PT Enigma Cipta Humanika, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam penerapan sistem akuntansi penjualan PT Enigma Cipta Humanika meskipun sudah menggunakan sistem secara akuntansi untuk pencatatan penjualan dan penagihan, namun untuk divisi penjualan belum memiliki sistem informasi penjualan yang terintegrasi keseluruh divisi yang terkait. Sehingga terdapat kelemahan dalam struktur dan pengelolaan data yang berdampak pada efektivitas pengendalian internal. Permasalahan yang dihadapi mencakup ketidakakuratan data, keterlambatan dalam proses penagihan, tugas dan tanggung jawab bagian penjualan dan pengiriman masih menjadi satu, kurangnya standar operasional prosedur (SOP) yang jelas. Selain itu, kurangnya pengawasan yang bersifat integritas seperti audit internal untuk memastikan kepatuhan terhadap prosedur yang telah ditetapkan dan untuk mendeteksi potensi penyimpangan atau kecurangan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat mendukung pengendalian internal yang lebih baik dan meningkatkan efisiensi operasional.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan agar efektif sesuai dengan kerangka COSO 2013 dan teori umum yaitu :
    1) Manajemen harus menunjukkan komitmen terhadap integritas dan etika, serta menetapkan kebijakan yang jelas mengenai pengendalian internal. Selain itu, memastikan bahwa semua aktivitas penjualan mematuhi peraturan yang berlaku untuk menghindari sanksi hukum.
    2) Melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di pasar. Selain itu, perusahaan harus menilai risiko terkait penjualan kredit, seperti kemungkinan gagal bayar oleh pelanggan.

3) Menerapkan kontrol seperti pemisahan tugas antara staf penjualan dan akuntansi, serta memastikan bahwa semua transaksi penjualan mendapatkan otorisasi sebelum diproses. Misalnya, setiap pengembalian *talent* harus disertai dengan dokumen valid dan diverifikasi oleh direktur penjualan.
4) Menggunakan sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) untuk mencatat semua interaksi dengan pelanggan dan menyediakan laporan penjualan secara rutin kepada manajemen untuk evaluasi kinerja. Serta memastikan bahwa informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi akurat, relevan, dan dapat dipercaya untuk mendukung pengambilan keputusan.
5) Melakukan audit internal secara berkala untuk menilai kepatuhan terhadap prosedur penjualan dan mengevaluasi kinerja tim penjualan. Hasil audit harus digunakan untuk perbaikan berkelanjutan.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif memerlukan pendekatan menyeluruh berdasarkan kerangka COSO 2013 dan teori umum yang digunakan. Dengan membangun lingkungan pengendalian yang kuat, melakukan penilaian risiko secara rutin, menerapkan aktivitas pengendalian yang tepat, menyediakan informasi yang relevan, serta melakukan pemantauan berkelanjutan, PT Enigma Cipta Humanika dapat meningkatkan efektivitas operasional dan mencapai tujuan bisnisnya dengan lebih baik.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Peneliti telah melakukan penelitian ini sesuai dengan prosedur ilmiah yang ada, akan tetapi peneliti sadar bahwa hasil penelitian ini masih memiliki keterbatasan baik secara teoritis maupun praktis yaitu peneliti belum sepenuhnya mendapatkan informasi dokumen yang lengkap dikarenakan kerahasiaan dokumen antara PT Enigma Cipta Humanika dengan *client*-nya.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan serta kesimpulan yang penulis sampaikan, penulis memberikan saran bagi perusahaan yang mungkin berguna dan dapat dijadikan bahan pertimbangan yaitu :

1) Sebaiknya perlu diadakannya perjanjian yang jelas antara perusahaan dengan *client* agar tidak terjadi keterlambatan dalam pembayaran *invoice*, yang nantinya dapat menghambat arus masuknya penerimaan kas perusahaan. Sehingga, perputaran piutangnya pun stabil.
2) Sebaiknya perlu lebih ditegaskan kembali terkait pemisahan tugas antara bagian penjualan, penagihan dan pengiriman hal ini untuk menghindari tingkat risiko kecurangan.
3) Selain itu, perlu adanya unit organisasi audit internal untuk mengawasi dan memastikan terkait kepatuhan terhadap prosedur yang ditetapkan.
4) Sebaiknya, perlu diadakannya sistem informasi akuntansi penjualan yang terintegrasi atau bisa diakses oleh seluruh divisi yang membutuhkan atau kerjasama dengan divisi penjualan.
5) Kepada peneliti selanjutnya hendaknya menggunakan unsur-unsur penilaian sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal menurut teori dan metode lainnya, sehingga penelitian ini dapat menjadi pembanding hasil penelitian selanjutnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PT Enigma Cipta Humanika.