

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan tentang pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian intern penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung sudah sangat memadai. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden terhadap kuesioner yang disebarakan oleh peneltiti. Dengan sistem pengendalian intern penjualan yang sudah tergolong sangat kuat.
2. Penjualan di PT. INTI (Persero) Bandung pada tahun 2005 dan 2006 sudah sangat efektif, hanya pada tahun 2007 mencapai efektif karena terjadi penurunan pada tahun sebelumnya.
3. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien korelasi, hasilnya menunjukkan adanya pengaruh dari sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan pada PT. INTI (Persero), dengan pengaruh sebesar 69,22% sedangkan sisanya sebesar 30,78% merupakan pengaruh dari faktor lain yang tidak diteliti.

## 5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian di PT. INTI (Persero) Divisi Penjualan dan Divisi Akuntansi serta memperoleh hasilnya, maka pada bagian akhir ini peneliti mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat meningkatkan dilaksanakannya sistem pengendalian intern penjualan dan meningkatnya efektivitas penjualan, antara lain:

1. Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada PT. INTI Divisi Penjualan dan Divisi Akuntansi sudah dilaksanakan sangat baik, namun walaupun demikian efektivitas penjualan yang berada ditingkat sangat efektif di tahun 2005 dan 2006 mengalami penurunan di tahun 2007, sehingga peneliti menyarankan kepada PT INTI (Persero) untuk terus meningkatkan sistem pengendalian intern penjualan khususnya pada kriteria yang ke dua yaitu sistem otorisasi dan prosedur pencatatan karena pada kriteria tersebut dapat diketahui bahwa mayoritas responden menjawab kadang-kadang terhadap sistem otorisasi dan prosedur pencatatan apabila jika dibandingkan dengan kriteria yang lain. Berdasarkan hal tersebut, peneliti menyarankan kepada perusahaan untuk terus memperhatikan batas wewenang dan tanggung jawab, review dan revisi terhadap prosedur pencatatan tiap bagian, dan pemberian suatu pedoman khusus yang memuat tentang prosedur pencatatan di tiap bagian khususnya penjualan.

2. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang sama dengan peneliti ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek yang lain yang lebih luas atau pun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan efektivitas penjualan.