

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Penelitian yang telah dilakukan pada PT. INTI Bandung, dengan didukung oleh teori yang telah dipelajari melalui referensi-referensi yang ada, serta pembahasan-pembahasan yang dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka dalam bab ini penulis akan memberikan suatu kesimpulan sekaligus untuk menjawab identifikasi masalah yang ada. Kesimpulan tersebut adalah :

1. Pelaksanaan tindak lanjut pada PT. INTI telah dilaksanakan dengan baik. Dimana Internal Audit memberikan rekomendasi kepada manajemen untuk perbaikan, memberikan waktu kepada manajemen untuk memberikan tanggapan, mengevaluasi hasil tanggapan dan melakukan tindak lanjut pemeriksaan atas rekomendasi yang diberikan secara berkesinambungan dan berlanjut. Internal audit telah melakukan prosedur tindak lanjut yang efektif dan membuat laporan tindak lanjut secara periodik.
2. Berdasarkan perhitungan analisis variable, maka dapat disimpulkan bahwa tindak lanjut atas rekomendasi internal audit di PT. INTI sangat memadai hal ini sesuai dengan perhitungan data analisis kuesioner sebesar 91,67%. Begitu juga dengan efektivitas penjualan yang berjalan dengan sangat efektif, hal ini sesuai dengan hasil perhitungan data analisis kuesioner sebesar 96,67%. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat “Pengaruh Tindak lanjut atas rekomendasi Internal

Audit terhadap Efektivitas Penjualan” sebesar 93,33% berdasarkan perhitungan data analisis kuesioner.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan dan setelah menyimpulkan hasil penelitian, pada bagian ini penulis bermaksud mengajukan saran kepada pihak-pihak yang terkait, yaitu :

1. Bagi PT. INTI

Saran yang dapat penulis ajukan bagi PT. INTI adalah sebagai berikut:

- Dengan dibuktikannya bahwa tindak lanjut atas rekomendasi internal audit dapat memberikan manfaat dan pengaruh terhadap efektivitas penjualan, maka diharapkan pelaksanaan tindak lanjut dapat tetap memadai, berjalan dengan *continue* mengingat tindak lanjut merupakan alat kontrol bagi manajemen dalam melaksanakan rekomendasi.
- Bagi *auditee* atau manajemen, agar lebih memberikan *respect* yang lebih baik terhadap pelaksanaan rekomendasi, karena kerjasama yang baik antara pelaksanaan dan tindak lanjut dapat menghasilkan efektivitas penjualan yang baik, berarti kinerja penjualan PT. INTI dapat dinilai baik dan memiliki keunggulan kompetitif dan komparatif.
- Divisi penjualan memiliki jangka waktu yang jelas bagi konsumen dalam melakukan pembayaran serta dipatuhi dengan baik oleh kedua belah pihak, agar tidak terdapat piutang yang besar bagi perusahaan, terutama piutang yang dapat memberikan resiko tak tertagih.

2. Bagi kalangan akademisi dan masyarakat umum

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan wacana dan masukan bagi para akademisi dan masyarakat umum tentang pentingnya pelaksanaan tindak lanjut bagi perusahaan. Serta dilakukannya penelitian untuk faktor-faktor lain yang tidak diteliti oleh penulis dalam skripsi ini. Kemungkinan faktor-faktor tersebut antara lain kondisi sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, lingkungan perusahaan yang memiliki persaingan yang sehat, budaya perusahaan yang baik, strategi yang tepat, struktur organisasi yang efektif.