

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab terakhir ini, yang merupakan simpulan dari bab-bab sebelumnya serta mencoba untuk memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak PT INTI (Persero) untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang. Khususnya yang berkaitan dengan pengendalian internal penjualan yang dilakukan oleh PT INTI (Persero) dalam menunjang efektivitas penjualan.

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan pengendalian internal penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan serta melakukan analisis data dengan dilandasi teori yang relevan dengan masalah yang diteliti pada PT INTI (Persero), penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan/penerapan pengendalian internal penjualan yang diterapkan dalam PT INTI (Persero) secara keseluruhan telah memadai. Hal ini terbukti dari sebagian responden menyatakan Ya sebesar 78,45%, tapi ada pula responden yang menjawab Tidak sebesar 8,09%, sedangkan yang menyatakan Tidak Tahu sebesar 7,21%. Pengendalian internal penjualan yang dilakukan PT INTI (Persero) sudah berjalan dengan baik, terlihat dari:
 - A. Komponen pengendalian internal penjualan yang sangat memadai:
 - a) Lingkungan pengendalian dinilai sangat memadai karena adanya nilai integritas dan nilai-nilai etis, filosofi dan gaya operasi manajemen,

struktur organisasi dengan uraian yang jelas, pembebanan wewenang dan tanggung jawab yang sesuai dalam setiap unit kerja perusahaan, serta adanya kebijakan dan pengembangan sumber daya manusia.

- b) Penilaian risiko telah ditetapkan untuk meminimalkan penyelewengan dan kecurangan yang mungkin terjadi.
- c) Aktivitas pengendalian dilakukan secara memadai yaitu ditandai dengan pemisahan fungsi penjualan, prosedur otorisasi yang jelas untuk penjualan, penggunaan dokumen dan catatan yang dapat dipertanggungjawabkan serta adanya pengendalian aktiva dan catatan, dan pemeriksaan kinerja secara independen atas pelaksanaan penjualan oleh Bagian Penjualan.
- d) Informasi dan komunikasi dinilai telah memadai karena adanya sistem dan prosedur penjualan yang cukup jelas serta digunakan dokumen-dokumen dan catatan-catatan yang mendukung.
- e) Pemantauan dilaksanakan melalui evaluasi dan penelitian serta tindakan koreksi yang diperlukan sebagai upaya tindak lanjut Laporan Hasil Pemeriksaan (LPH)

2. Pencapaian Efektivitas Penjualan

Efektivitas penjualan pada PT INTI (Persero) sudah cukup efektif, hal ini didukung oleh adanya kenaikan kontrak penjualan pada tahun 2009 yaitu kontrak Peralatan Instalasi *Microcell (Indoor)*, yang masing-masing sebesar 625,52% dan 250,30%, terutama untuk Divisi JTS fungsi penjualan kurang aktif dalam melakukan pemasaran untuk produk *Macrocell (Outdoor)* karena penjualan masih dibawah anggaran yang telah ditetapkan, selain itu perusahaan kurang aktif

dalam melakukan pendekatan dengan *customer* untuk mendapatkan kontrak penjualan khususnya untuk produk baru. Keefektifan ini juga didukung oleh biaya penjualan yang efisien yaitu realisasi biaya penjualan PT INTI (Persero) lebih kecil dari yang ditargetkan. Serta kepuasan konsumen sudah sangat efektif ini dilihat dari persentase hasil responden yang menjawab Ya sebesar 100%.

3. Hasil perhitungan hipotesis tentang peranan pengendalian internal penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan berdasarkan metode Champion yang dilakukan diperoleh sebesar 91,56%. Presentase sebesar itu menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan penelitian di PT INTI (Persero) mengambil suatu inisiatif untuk memberikan masukan bagi perusahaan yaitu:

1. Laporan Hasil Pemeriksaan (LPH) sebaiknya dapat disajikan tepat pada waktunya, agar bila terjadi kasus-kasus yang *urgent* dalam perusahaan, manajemen dapat secepat mungkin mengetahui keputusan apa yang harus segera diambil dan dilakukan tindakan perbaikan untuk penyimpangan yang terjadi.
2. Sebaiknya internal kontrol terus mempertahankan kinerja yang telah dicapai dan terus melakukan pemantauan agar temuan dan rekomendasi yang berkaitan dengan efektivitas penjualan berjalan dengan baik.

3. Perusahaan harus lebih aktif dalam melakukan pendekatan kepada *customer* untuk mendapatkan kontrak baru yang nantinya akan berpengaruh terhadap hasil penjualan.