

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari PT YONEKI PRIMA dengan judul "Hubungan Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan", penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT YONEKI PRIMA sebagai berikut:
 - a) Telah memiliki struktur organisasi yang cukup baik dan teratur susunannya yang disertai dengan pembagian tanggung jawab dan pemisahan fungsi untuk setiap departemen, tetapi perusahaan ini masih kurang pengendalian internalnya sehingga semua fungsi belum dapat dikontrol dengan baik.
 - b) Setiap transaksi yang terjadi di perusahaan diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang.
 - c) Memiliki formulir dan surat sebagai tanda bukti dari transaksi penjualan yang cukup memadai, yang dipakai untuk mengkroscek ulang setiap transaksi yang terjadi di perusahaan.
 - d) Telah menetapkan prosedur untuk transaksi penjualan yang cukup jelas dan memadai sesuai dengan kriteria prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

- e) Proses pengolahan data menggunakan aplikasi *Microsoft Excel* yang telah digunakan secara maksimal, tetapi data masih diproses dengan cara yang sederhana.
- f) Perusahaan memudahkan pelanggannya dalam memesan barang karena dapat dipesan dengan cara telepon atau melalui fax, tetapi cara tersebut mempunyai kelemahan yang mungkin cukup fatal karena kemungkinan ada kesalahan dalam pencatatan atau salah dalam menerima informasi, yang nantinya akan merugikan perusahaan.
- g) Perusahaan memberikan jangka waktu 1 bulan pembayaran untuk pelanggan tetap sedangkan untuk pelanggan baru diberikan waktu pembayaran selama 2 minggu. Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transfer dan giro.

2. Hubungan Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT YONEKI PRIMA, maka dapat disimpulkan Hubungan Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan memiliki hubungan yang sangat kuat. Hal ini dapat dilihat dari persentasenya sebesar 86,13%. Variabel independen pada tahap pemeriksaan operasional yang terdiri dari:

1. tahap memahami risiko pengendalian sebesar 75%,
2. tahap survei pendahuluan sebesar 100%,
3. tahap melakukan pelaksanaan audit 100%,

4. tahap hasil audit sebesar 100%,
5. tahap menyusun temuan, kesimpulan dan rekomendasi sebesar 66,67%,
6. tahap penyelesaian audit sebesar 100%, dan
7. tahap pelaporan sebesar 75 %.

Sedangkan variabel dependent yang terdiri dari komponen pengendalian internal,ada:

1. lingkungan pengendalian sebesar 100%,
2. penetapan risiko manajemen sebesar 25%,
3. sistem informasi dan komunikasi akuntansi sebesar 100%,
4. aktivitas penegndalian sebesar 75%,
5. pemantauan sebesar 66,67%.

Dalam variabel dependent juga terdapat tujuan pengendalian internal penjualan yang meliputi :

1. keabsahan sebesar 50%, otorisasi sebesar 100%,
1. kelengkapan sebesar 66,67%,
2. evaluasi 100%,
3. klasifikasi sebesar 100%,
4. ketepatan waktu 100%,
5. posting dan ringkasan sebesar 100%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka saran yang dapat disampaikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

Pada hasil independent mempunyai persentase nilai yang kecil yaitu pada tahap menyusun temuan, simpulan, dan rekomendasi sebesar 66,67%, hal ini mungkin dikarenakan kurangnya ketelitian dalam menyusun temuan, simpulan, dan rekomendasi. Sebaiknya hal seperti ini harus lebih diperhatikan, agar tidak terjadi kesalahan dalam menyusun temuan, simpulan, dan rekomendasi yang dapat merugikan perusahaan.

Sedangkan hasil variabel dependent mempunyai persentase nilai yang kecil yaitu pada komponen pengendalian internalnya yang dimana penetapan risiko manajemennya sebesar 25%, pemantauan sebesar 66,67%, dan pada tujuan pengendalian internal penjualan, pada keabsahan sebesar 50%, kelengkapan 66,67%. Hal ini mungkin dikarenakan kurangnya pengendalian internal yang kurang dikontrol dengan baik di tiap-tiap bagian atau departemen. Diharapkan pengendalian internalnya di masa yang akan datang perlu lebih ditingkatkan agar di masa yang akan datang perusahaan dapat lebih berkembang dan dapat bersaing dengan perusahaan lain.