

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh dan pembahasan yang telah dikemukakan, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan audit internal terhadap penjualan pada PT. Inti Megasol belum sepenuhnya memadai, hal ini dikarenakan faktor-faktor sebagai berikut:
 - a. Auditor internal belum melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawabnya secara independen dan objektif, karena kedudukannya yang belum terpisah dari fungsi operasional perusahaan.
 - b. Auditor internal memiliki kemampuan atas profesinya yang memadai dan sedang terus berusaha untuk meningkatkan keahliannya melalui pelatihan- pelatihan yang diadakan di luar perusahaan yang diadakan oleh PT. Inti Megasol.
 - c. Lingkup pekerjaan audit internal telah mengacu pada standar professional audit internal.
 - d. Program audit internal tertulis yang disesuaikan dengan kebutuhan pemeriksaan selalu dibuat oleh auditor internal dengan mengikuti pedoman yang sudah ada sebelum pemeriksaan akan dimulai.

- e. Pada saat melaksanakan pemeriksaan atas penjualan, tim audit internal melakukan semua fungsi audit internal yang mencakup *compliance*, *verification*, dan *evaluation*.
 - f. Laporan pemeriksaan penjualan yang diterbitkan oleh auditor internal selalu tepat waktu dan memuat/mengemukakan temuan-temuan dan kesimpulan pemeriksaan secara objektif, ringkas, dan jelas serta mencakup pengidentifikasian kelemahan dan masalah serta merekomendasikan perbaikan.
 - g. Setelah laporan dibuat, dilakukan tindak lanjut oleh manajer penjualan atas saran-saran auditor internal. Bagian audit internal selanjutnya menerima perkembangan perbaikan mengenai tindak lanjut yang dilakukan oleh manajer penjualan secara periodik.
 - h. Pelaksanaan audit internal mendapat dukungan penuh dari seluruh pihak manajemen dan direktur utama.
2. Pelaksanaan pengendalian intern penjualan pada PT. Inti Megasol telah dilaksanakan secara efektif. Hal ini terlihat dari:
- a. Lingkungan pengendalian penjualan:
 - PT. Inti Megasol menerapkan kode etik yang pada dasarnya berlaku untuk semua pihak dalam perusahaan.
 - Bagian penjualan mengutamakan pegawai yang kompeten yang berarti memiliki pengetahuan dan pengalaman mengenai penjualan yang memadai.

- Adanya falsafah manajemen yang disesuaikan dengan kebutuhan bagian penjualan misalnya perlunya peninjauan langsung oleh manajer ke lapangan sebagai salah satu bentuk pengawasan langsung.
- Manajer penjualan berperan penting dalam mengawasi aktivitas penjualan dan memberikan saran-saran seputar prosedur penjualan.
- Struktur organisasi bagian penjualan dalam PT. Inti Megasol mencerminkan garis tanggung jawab dan wewenang dalam pencapaian tujuan perusahaan.
- Wewenang dan tanggung jawab para pegawai penjualan tertuang dalam *job description*.
- Adanya kebijakan pengembangan sumberdaya bagian penjualan yaitu mengikutsertakan para pegawai penjualan pada pelatihan-pelatihan dan seminar-seminar yang diadakan pihak luar perusahaan.

b. Penaksiran risiko penjualan:

- Untuk mengeliminasi risiko terhadap perubahan dalam lingkungan operasi yang memaksa tekanan baru atas perubahan pada perusahaan, bagian penjualan akan mengantisipasinya dengan lebih jeli dalam memahami keinginan pelanggan agar tidak terjadi penurunan daya beli yang drastis.

- Untuk meminimalisasi risiko terhadap personel baru yang memegang pemahaman pengendalian internal yang berbeda atau tidak memadai perusahaan akan menyeleksi secara ketat dan menerapkan masa percobaan kerja pada bagian penjualan.
 - Untuk meminimalisasi risiko terhadap penerapan teknologi baru ke proses produksi atau sistem informasi yang mempengaruhi pemrosesan transaksi, perusahaan akan mensosialisasikan penggunaannya sejak awal kepada para pegawai yang terkait.
- c. Aktivitas pengendalian penjualan:
- Adanya pemisahan tugas yang jelas antara fungsi pencatatan, pengotorisasian, penyimpanan, pengiriman, dan lain-lain dalam aktivitas penjualan.
 - Adanya otorisasi yang efektif atas transaksi dan aktivitas untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mencatat transaksi dan aktivitas yang berhubungan dengan penjualan.
 - Adanya dokumen-dokumen dan catatan yang memadai yang membantu kelancaran proses penjualan.
 - Adanya pengendalian fisik atas aktiva dan catatan yang dilakukan setiap 1 tahun sekali namun belum sepenuhnya dilaksanakan dengan baik.
- d. Informasi penjualan pada dasarnya cukup memadai, manajer penjualan yang telah berperan dalam memastikan apakah seluruh transaksi

penjualan yang telah disusun dan dicatat didukung dengan bukti-bukti yang telah diotorisasi serta sesuai dengan jangka waktu terjadinya transaksi. Proses komunikasi yang menyeluruh pun sudah dilaksanakan dari manajer penjualan kepada para pegawainya.

e. Auditor internal telah melaksanakan pemantauan atas aktivitas dan kebijakan penjualan yang cukup konsisten untuk mengetahui sejauh mana perkembangan tindak lanjut yang dilakukan oleh manajer penjualan atau pihak lainnya yang terkait.

3. Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Inti Megasol sudah cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari:

a. Kegiatan penjualan yang semakin efektif, keefektifan ini dapat dilihat dari perkembangan penjualan produk yang cenderung meningkat dari tahun ke tahun lainnya. Meskipun pada tahun tertentu ada yang mengalami penjualan yang tidak stabil. Namun begitu, selisih antara anggaran dan realisasi terus meningkat dari tahun ke tahun lainnya.

b. Laporan keuangan telah disusun dengan baik karena bersumber dari informasi yang benar sehingga jarang ditemukan kesalahan-kesalahan pencantuman.

c. Ketaatan terhadap hukum dan peraturan perundang-undangan belum sepenuhnya baik. PT. Inti Megasol telah melaksanakan peraturan pemerintah yaitu membayar gaji karyawan di atas upah minimum

regional dan selalu membayar pajak tepat waktu namun di dalam hal ketaatan pegawai terhadap jam kerja masih kurang.

5.2 Saran

Setelah menguraikan pembahasan dan mengemukakan kesimpulan terhadap PT. Inti Megasol, penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang dapat digunakan atau menjadi bahan pertimbangan bagi PT. Inti Megasol dalam meningkatkan pelaksanaan kegiatan audit internal dan meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan, yaitu:

1. Penulis menyarankan, ada pemisahan antara fungsi audit internal dengan fungsi bagian personalia, sehingga auditor internal dapat menjalankan tugasnya dengan independen dan objektif.
2. Apabila auditor internal memberikan laporan hasil pemeriksaan kepada direktur utama dan didalamnya terdapat temuan-temuan penting berikut rekomendasi-rekomendasi dan saran-saran agar menindaklanjuti dengan segera, sebagai tahap awal dapat dilakukan rapat insidentil (tiba-tiba/diluar jadwal) terhadap hasil temuan tersebut. Jadi sebaiknya rapat insidentil tidak hanya dilakukan apabila terjadi kesalahan penjualan atau pembatalan kontrak secara besar-besaran yang tiba-tiba saja tetapi juga terhadap hasil temuan auditor internal.
3. Untuk meningkatkan pengendalian internal atas penjualan, diharapkan manajer penjualan lebih memperhatikan proses komunikasi kepada para pegawainya secara menyeluruh agar terdapat pemahaman yang sama atas kegiatan penjualan.