

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab terakhir ini, yang merupakan kesimpulan dari bab-bab sebelumnya serta mencoba memberikan saran-saran yang diharapkan dapat membantu bagi pihak PT. SLU untuk sekarang maupun masa yang akan datang. Khususnya yang berkaitan dengan audit internal yang dilakukan PT. SLU dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai manfaat audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan serta melakukan analisis data dengan dilandasi teori yang relevan dengan masalah yang diteliti pada PT. SLU, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan audit internal yang memadai pada PT. SLU.
  - a. Kedudukan Internal Auditor yang independen dalam melaksanakan audit internal dalam struktur organisasi perusahaan serta bertanggung jawab langsung kepada Direktur Utama. Dalam melaksanakan tanggung jawabnya Internal Auditor kompeten dan memiliki pengalaman dibidangnya dan selalu memelihara kemampuan teknisnya melalui pendidikan secara berkelanjutan.

- b. Internal Auditor membuat program audit sebelum melakukan audit internal sehingga dalam melaksanakan auditnya berjalan dengan baik dan efisien dan dilaksanakannya tahap-tahap audit internal.
  - c. Penetapan tugas dan wewenang Internal Auditor yang melaksanakan audit internal mendapat dukungan dari manajemen.
  - d. pelaksanaan audit internal terhadap pengendalian internal penjualan berdasarkan pada program pemeriksaan dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.
  - e. Staf Internal Auditor pada PT. SLU mempunyai latar belakang pendidikan pengetahuan, dan keahlian yang sesuai dengan bidangnya. Namun dari hasil wawancara tidak ditemukannya staf dari Internal Auditor yang memiliki sertifikat QIA (*Qualified Internal Auditor*).
2. Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan.

Berdasarkan penelitian pada PT. SLU, maka dapat disimpulkan bahwa audit internal pada penjualan tidak berperan dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan. Hal ini didukung oleh :

- a. Dengan membandingkan tingkat signifikansi dengan  $\alpha$ , maka diperoleh tingkat signifikansi 0,000 yang lebih kecil daripada  $\alpha$  0,05, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yang berarti audit internal yang diterapkan di perusahaan telah memadai dan dapat menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

- b. Dengan menggunakan uji-t diperoleh t hitung 4,215 yang lebih besar dari t tabel sebesar 2,021. Maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.
- c. *R-Square* dapat disebut koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 48,2% peningkatan terhadap efektivitas penjualan dapat dijelaskan oleh variabel peranan audit internal penjualan. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 51,8% dijelaskan oleh faktor lain. Audit internal kurang berperan dikarenakan keberadaan faktor-faktor lain yang lebih mempengaruhi adalah seperti kecocokan selera konsumen terhadap produk yang dijual, mutu dan kualitas dari produk yang dijual serta pelayanan terbaik yang diberikan kepada konsumen, dan kecocokan harga yang diberikan kepada konsumen membuat efektivitas kegiatan penjualan perusahaan meningkat. Selain itu prosedur jaminan mutu setelah penjualan dan retur barang yang mudah menjadi salah satu faktor pendukung.

## 5.2. Saran

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

1. Departemen penjualan sebaiknya menindaklanjuti rekomendasi yang diberikan oleh Internal Auditor sebagai langkah untuk meningkatkan efektivitas penjualan dengan cara lebih aktif dalam melakukan pendekatan terhadap konsumen.

2. Laporan Hasil Pemeriksaan sebaiknya dapat disajikan tepat pada waktunya, baik untuk audit tahunan yang telah ditetapkan maupun kasus-kasus yang mendadak yang membutuhkan keputusan secepat mungkin, sehingga manajemen dapat mengetahui kemungkinan terjadinya penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan dan dapat segera diambil tindakan perbaikan.
3. Pihak perusahaan sebaiknya merekrut personil internal auditor yang telah bersertifikat QIA (*Qualified Internal Auditor*) atau memberikan pendidikan QIA kepada personil internal auditor yang ada sekarang. Dengan pendidikan QIA maka personil internal auditor dapat lebih dipercaya dan diakui kompetensi serta independensinya. Selain itu, hanya auditor internal yang bersertifikat QIA yang dapat menandatangani Laporan Hasil Pemeriksaan.
4. Dalam penelitian ini, peneliti tidak menemukan adanya program audit yang dilakukan oleh eksternal auditor. Sebaiknya perusahaan perlu melakukan audit yang dilakukan oleh eksternal auditor dari Kantor Akuntan Publik untuk mendapatkan laporan hasil audit yang lebih baik.
5. Untuk *input*/pemasukan data transaksi penjualan serta pemrosesannya sebaiknya PT. SLU menggunakan *software* yang dibuat khusus untuk pemasukan dan pengolahan transaksi penjualan seperti *e-solution* agar keakuratan perhitungan data keuangan tetap terjaga dan mempermudah pemrosesan data transaksi ditambah dengan faktur penjualan dan pembuatan buku besar secara otomatis sehingga mempersingkat waktu untuk memproses data transaksi. Jika waktu pengerjaan untuk pengolahan data dapat

## *BAB V KESIMPULAN DAN SARAN*

dipersingkat maka efektivita penjualan akan lebih baik dan laba perusahaan pun akan meningkat.