

## Bab V

### Simpulan dan Saran

#### 5.1. Simpulan

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari PT. HOKINDO, penulis menarik simpulan sebagai berikut :

1. Sistem pengendalian intern penjualan ekspor PT. HOKINDO
  - » PT. HOKINDO telah memiliki struktur organisasi yang disertai dengan pembagian tanggung jawab dan telah ada pemisahan fungsi untuk setiap departemen.
  - » PT. HOKINDO telah memiliki sistem otorisasi serta prosedur pencatatan formulir dan dokumen yang memadai, yang ditunjukkan dengan adanya otorisasi pada *commercial invoice* oleh pihak PT. HOKINDO, *packing list* oleh bagian gudang, *export licence* oleh Direktorat Jenderal Bea Cukai, *certificate of origin* oleh bagian perijinan, *certificate of origin GSP form A* oleh pihak HOKINDO dan bagian perijinan.
  - » PT. HOKINDO telah memiliki prosedur (praktik yang sehat), yang tampak dari penggunaan formulir yang bernomor urut tercetak, prosedur pengiriman barang jadi kepada *buyer*, prosedur pencatatan transaksi dan prosedur penerimaan pencairan L/C.

- » PT. HOKINDO tidak memiliki bagan alir (*flowchart*) penjualan ekspor untuk memperjelas bagaimana penjualan ekspor itu dilaksanakan.
  - » Konfirmasi L/C dilaksanakan dalam waktu beberapa hari setelah dilakukannya pengiriman barang.
2. Peranan sistem pengendalian intern dalam upaya meningkatkan kepatuhan akan kebijakan penjualan ekspor yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- Berdasarkan hasil penelitian pada PT. HOKINDO, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern berperan dalam peningkatan kepatuhan atas kebijakan penjualan ekspor yang telah ditetapkan oleh manajemen. Hal ini didukung oleh :
- a. Dengan membandingkan tingkat signifikansi dengan  $\alpha$ , maka diperoleh tingkat signifikansi 0,00000023 yang lebih kecil daripada  $\alpha$  0,05, maka  $H_1$  diterima yang berarti ada hubungan antara sistem pengendalian intern atas penjualan ekspor dengan dipatuhinya kebijakan penjualan ekspor.
  - b. Dengan menggunakan uji t diperoleh t hitung sebesar 3,410 yang lebih besar dari t tabel sebesar 2,042. Maka  $H_0$  ditolak.

## 5.2. Saran

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

1. Perusahaan sebaiknya memiliki bagan alir (*flowchart*) penjualan ekspor. Hal ini bertujuan agar terdapat kejelasan prosedur-prosedur dalam penjualan ekspor di PT. HOKINDO.
2. Pencatatan transaksi dilakukan tepat waktu untuk menghindari adanya salah saji dalam laporan PT. HOKINDO.
3. Konfirmasi pencairan L/C dilaksanakan secepatnya setelah barang dikirim. Untuk menghindari kelupaan pencairan L/C.