

BAB V**KESIMPULAN DAN SARAN****5.1 KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, pengamatan, dan pembahasan yang telah dilakukan penulis pada bagian audit internal PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk, Bandung serta didukung oleh data dan informasi yang diperoleh, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut yang menjawab identifikasi masalah:

1. Pelaksanaan audit internal yang berhubungan dengan penjualan pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk sudah berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari tugas dan tanggung jawab auditor internal. Tugas dan tanggung jawab dari auditor internal juga sudah terpisah dari fungsi lainnya.
2. Penjualan jasa yang dilakukan oleh perusahaan juga mengalami peningkatan. Hal tersebut dapat terlihat dari *market share* produk dan layanan yang unggul di antara perusahaan yang lain. Selain itu juga, Telkom telah menerima beberapa penghargaan baik dari dalam maupun dari luar negeri, yang berhubungan dengan penjualan jasa dan *market place*, diantaranya adalah *The Best Value Creator, The Best of Performance Excellence Achievement*.
3. Peranan audit internal dalam meningkatkan efektivitas penjualan jasa juga sudah baik. Pada perusahaan ini, auditor internal bertanggung jawab dalam membantu pimpinan unit, termasuk bagian penjualan agar mampu melaksanakan fungsi pengelolaan, khususnya mendorong agar perusahaan dikelola sesuai dengan prinsip GCG. Berdasarkan hasil pengolahan data

statistik, diperoleh kesimpulan menolak H_0 (Hipotesa nol) dan menerima H_a (hipotesa alternatif), karena $p \text{ value} \leq \alpha$ (0.05) atau $0.000 \leq \alpha$ (0.05).

Besarnya pengaruh auditor internal terhadap efektivitas penjualan jasa dapat dilihat pada tabel *Adjusted R Square* yaitu 0.026 atau sebesar 2,6%.

Artinya, efektivitas penjualan jasa sebesar 2,6 % dipengaruhi oleh faktor auditor internal, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya

5.2. SARAN

Saran yang bisa diberikan peneliti terhadap perusahaan:

- Mempertahankan prosedur penjualan yang telah ada dan terus dilakukan pengendalian internal terhadap penjualan, agar penjualan sesuai dengan target.
- Auditor internal tetap mengawasi pelaksanaan penjualan agar aktivitas penjualan berjalan secara efektif, dan bila terjadi kesalahan dapat memberi masukan kepada Direktur untuk dapat dilakukan perbaikan.

Saran bagi peneliti selanjutnya adalah agar memperluas penelitian ini, baik dalam hal responden maupun ruang lingkup penelitian.