

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Bab IV dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan audit internal telah menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan oleh Kencana Berlian Makmur Yamaha Sales Operation Cabang Pasteur. Hal ini didukung dengan data statistik menggunakan rumus *Rank Spearman* dan *Product Moment*, hasil menunjukkan bahwa $r_s = 0,9176$ dan $KD = 84,2\%$ serta uji t dimana t- hitung sebesar $7,2997 >$ dari t- tabel yang sebesar $1,782$ yang berarti hipotesis yang penulis ajukan yakni:

Ho : Audit internal pada PT. Kencana Berlian Makmur. Yamaha Sales Operation Cabang Pasteur diterapkan secara memadai tidak dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

Ha : Audit internal pada PT. Kencana Berlian Makmur. Yamaha Sales Operation Cabang Pasteur diterapkan secara memadai dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

Dapat disimpulkan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima sehingga hipotesis yang penulis ajukan jika pemeriksaan Audit Internal dilakukan dengan baik maka akan menunjang efektivitas pengendalian internal dapat diterima.

Peranan audit internal dalam perusahaan sudah memadai hal ini dapat dilihat sebagai berikut :

1. Kualifikasi Audit Internal terdapat beberapa bagian pokok dalam penjabarannya seperti:
 - Independensi Audit Internal Dilihat dari struktur organisasi, bagian audit internal, diberi keleluasaan untuk menyelesaikan tanggung jawab pelaksanaan audit sehingga dapat dihasilkan laporan yang dapat membantu manajemen kearah yang lebih baik.
 - Kompetensi Audit internal, audit internal adalah orang- orang yang berpengetahuan dan mempunyai kemampuan dalam bidang audit dan bertanggung jawab langsung kepada Branch manager, sehingga tugas- tugas dilakukan secara objektif dan independen.
2. Audit internal yang memadai dapat dilihat dari program audit yang dilaksanakan dengan lebih terarah, menyeluruh, terpadu, rencana audit yang lengkap, dan pelaksanaannya lebih efektif dan efisien sehingga tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dapat tercapai.
3. Pelaksanaan audit internal yang sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab dari audit internal, yang berfungsi membantu manajemen dalam mengawasi operasional perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.
4. Tiap laporan pemeriksaan telah memuat ruang lingkup dan tujuan pemeriksaan, disusun dengan baik, menyajikan informasi yang layak serta pernyataan bahwa pemeriksaan telah sesuai dengan norma pemeriksaan SPI.

5. Pemantauan tindak lanjut secara terus menerus dan dilakukan tindak lanjut (*follow up*) untuk memastikan bahwa temuan pemeriksaan yang dilaporkan telah dilakukan dengan tepat.

Sedangkan pelaksanaan Pengendalian internal dalam perusahaan pun sudah memadai hal ini dapat dilihat dari aktivitas pengendalian internal perusahaan yang berjalan baik yang ditunjukkan dengan hal sebagai berikut:

1. Penetapan lingkungan pengendalian PT. Kencana Berlian Makmur Yamaha cabang Pasteur dapat dijelaskan berdasarkan faktor- faktor berikut ini:
 - Integritas dan Nilai Etika.
 - Komitmen terhadap kompetensi
 - Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab
 - Falsafah manajer dan gaya operasi
 - Struktur organisasi
 - Kebijakan dan Prosedur kepegawaian
2. Penetapan penaksiran resiko manajemen yang dilakukan oleh PT. Kencana Berlian Makmur. Yamaha Sales Operation Cabang Pasteur didasarkan kepada:
 - Teknologi dimanfaatkan agar karyawan dapat bekerja secara efektif dan efisien.
 - Perusahaan berupaya meminimalkan resiko yang mungkin terjadi dengan penyeleksian karyawan pada posisi yang tepat.

- Perkembangan yang cepat dalam suatu perusahaan biasanya diikuti dengan risiko yang tinggi.

3. Informasi dan Komunikasi

Informasi yang tersedia sangat membantu dalam memonitor setiap aktivitas perusahaan serta Komunikasi dalam perusahaan sangat baik. Hal ini dapat terlihat melalui penjualan yang sangat baik, sehingga jarang terjadi kesalahpahaman dalam mengelola pesanan penjualan dari *costumer*.

4. Aktivitas pengendalian yang berupa hal- hal sebagai berikut:

- Pemisahan tugas yang memadai
- Dokumen dan catatan yang memadai
- Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan
- Pengecekan secara independen
- Otorisasi atas transaksi dan aktivitas

6. Pemantauan tindak lanjut terhadap perusahaan dilakukan dengan pengawasan yang berkesinambungan terhadap kegiatan operasional penjualan

Tujuan pengendalian internal dilaksanakan dengan efektif dengan adanya unsur-unsur tujuan umum dan khusus pengendalian internal. Tujuan umum dari pengendalian internal itu antara lain:

- Keandalan laporan keuangan
- Efektivitas dan efisiensi operasi
- Ketaatan pada peraturan dan kebijakan hukum.

Tidak hanya itu ada tujuan khusus yang telah ditetapkan yakni sebagai berikut:

- Penjualan yang tidak dicatat adalah konsumen yang tidak fiktif (keabsaan)
- Transaksi penjualan telah dicatat keseluruhanya (kelengkapan)
- Penjualan yang dicatat telah dinilai dengan jumlah yang benar (penilaian)
- Transaksi penjualan telah diklasifikasikan dengan tepat (klasifikasi)
- Transaksi penjualan telah dicatat pada waktu yang tepat (tepat waktu)
- Penjualan telah diposting dan diikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran)

Dari tujuan pengendalian internal yang telah ditetapkan oleh perusahaan maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah cukup memadai dalam penerapan pengendalian internal

Meskipun pengendalian internal sudah memadai dan efektif namun masih ada kekurangan dalam pelaksanaan pengendalian internal terhadap penjualan pada PT. Kencana Berlian Makmur. Yamaha Sales Operation Cabang Pasteur. Berikut kelemahan yang terdeteksi oleh peneliti:

1. Masih adanya perangkapan jabatan oleh orang yang sama yaitu, *Branch Manager* juga merangkap tugas sebagai auditor internal.
2. Sistem flowchart pada prosedur penjualan tidak ada.
3. Laporan hasil audit seharusnya ditandatangani juga oleh *Branch Manager* namun tidak dilakukan.

4. Proses pengendalian fisik (stock opname) hanya dilakukan oleh auditor tidak mengikut sertakan *Branch Manager*.

5.2 Saran

Saran yang diberikan penulis kepada perusahaan untuk mengatasi kelemahan adalah sebagai berikut:

1. Terus melakukan peningkatan pengendalian internal dengan cara secara terus menerus melakukan pengembangan dan perbaikan, khususnya pengendalian internal penjualan.
2. Melakukan pelatihan terhadap karyawan guna meningkatkan kompetensi sehingga prosedur pengendalian internal tetap terjaga.
3. Melakukan survei kepada konsumen untuk mengevaluasi kinerja dan kepuasan pelanggan dalam perusahaan.
4. Melakukan pemisahan fungsi pemisahan tugas guna menghindarkan terjadinya penyalahangunaan wewenang.
5. Sistem flowchart pada prosedur penjualan harap dilakukan oleh perusahaan.
6. Sebaiknya *Branch Manager* tidak merangkap tugas sebagai Internal Auditor. Tugas internal Auditor sebaiknya diberikan kepada orang yang independen dan berkompeten agar lebih efektif.
7. Proses pengendalian fisik (stock opname) *Branch Manager* ikut serta melakukan ditemani oleh orang ketiga yang independent.