

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil perhitungan dan analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan:

1. Pelaksanaan audit operasional atas penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan termasuk dalam kategori “memadai” hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Keberadaan auditor internal yang merupakan pelaksanaan fungsi audit operasional dimana kedudukannya terpisah atau independen dari departemen atau unit yang diauditnya, tidak bergabung atau berada di bawah departemen tertentu dalam struktur organisasi, tidak memiliki hubungan kekerabatan dengan salah satu staf atau kepala bagian dari bagian yang diaudit dan memiliki keleluasaan dalam melaksanakan tugasnya.
 - b. Audit operasional dilaksanakan oleh auditor yang kompeten, memiliki latar belakang pendidikan formal sesuai dengan tugasnya, mempunyai pengalaman kerja di bidang auditor dan mempunyai keterampilan dalam mengaudit suatu perusahaan.
 - c. Audit operasional yang dilaksanakan pada PT. Bio Farma (Persero) dilaksanakan sesuai dengan tahap-tahap audit operasional yang terdiri dari tahap audit pendahuluan, tahap audit mendalam, dan tahap pelaporan

- d. Adanya struktur organisasi dan uraian tugas tertulis yang telah disusun dengan baik sehingga wewenang dan tanggungjawab masing-masing bagian dalam organisasi menjadi jelas.
2. Audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bio Farma (Persero), hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Pelaksanaan aktivitas penjualan selalu berpedoman pada kebijakan, sistem dan prosedur penjualan yang telah diterapkan.
 - b. Temuan-temuan pada saat pelaksanaan audit telah dilaporkan dengan disertai saran dan rekomendasi perbaikan, telah ditindaklanjuti oleh pihak manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.
 - c. Hasil analisis statistik dari kuesioner yang disebarakan ke bagian-bagian yang terkait dengan aktivitas penjualan sebesar 73,87% responden memberikan jawaban bahwa audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bio Farma (Persero).
 3. Kelemahan-kelemahan yang ditemukan sebagai berikut:
 - a. Lingkungan pengendalian masih kurang dijalankann dengan baik, seperti terlihat masih adanya karyawan yang keluar ruangan untuk mengobrol dengan karyawan lain di luar kepentingan pekerjaan selama jam kerja berlangsung.
 - b. Terkadang otorisasi pada setiap transaksi tidak dilakukan oleh pihak yang tepat atau pejabat yang berwenang.

5.2 Saran

Setelah menguraikan pembahasan dan mengemukakan kesimpulan terhadap PT. Bio Farma (Persero), penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang dapat digunakan atau menjadi bahan pertimbangan bagi PT. Bio Farma (Persero) dalam meningkatkan pelaksanaan kegiatan audit internal dan meningkatkan efektifitas pengendalian internal penjualan, yaitu :

1. Pada bagian penjualan, dari hasil realisasi penjualan yang didapat, terlihat bahwa efektivitas penjualan pada PT. Bio Farma (Persero) sudah cukup efektif, tetapi harus lebih ditingkatkan lagi agar penjualan lebih meningkat.
2. Sebaiknya rekomendasi yang diberikan auditor kepada manajemen perusahaan untuk mengatasi kelemahan pada efektivitas penjualan yang telah dibuat dan disepakati.
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. Sebaiknya manajer penjualan melakukan pengevaluasian kerja jangan hanya setiap 1 bulan sekali, akan lebih baik setiap minggu atau setiap 2 minggu sekali diadakan pengevaluasian kerja.