

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pengamatan dan pembahasan yang telah dilakukan penulis pada perusahaan serta di sukung oleh data-data dan informasi yang diperoleh, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Audit intern yang diterapkan oleh Sinar Buana Lestari cukup memadai, kesimpulan ini didasarkan pada hal-hal sebagai berikut:
 - a. Kedudukan auditor intern yang melaksanakan tugasnya secara objektif dan independen.
 - b. Pelaksanaan audit intern memiliki pengetahuan dan keahlian yang cukup dalam melakukan audit.
 - c. Adanya program audit yang disusun dan dilaksanakan audit intern agar audit yang dilakukan terencana dengan baik.
 - d. Laporan audit dibuat setelah audit dilakukan. Laporan tersebut memuat temuan-temuan hasil audit, rekomendasi, dan saran mengenai kelemahan-kelemahan yang ada.
 - e. Adanya tindak lanjut atas laporan audit dan dilakukan pemantauan terhadap tindakan perbaikan.
2. Audit intern berperan dalam menunjang keefektifan pengendalian intern penjualan, hal ini dapat dilihat dengan adanya:
 - a. Kegiatan Auditor Intern yang dikemukakan sebagai berikut:

1. Auditor intern mengevaluasi pelaksanaan prosedur yang berhubungan dengan penjualan.
 2. Auditor intern mengecek ketelitian pelaksanaan aktivitas penjualan.
 3. Auditor intern memeriksa kelengkapan dan kebenaran catatan penjualan.
- b. Pengendalian penjualan cukup memadai yang terlihat dengan dipenuhinya unsur-unsur pengendalian intern sebagai berikut:
1. Lingkungan pengendalian yang memadai.
 2. Penetapan resiko oleh presiden direktur sebagai pimpinan yang tertinggi.
 3. Aktivitas pengendaliannya meliputi:
 - a. Pemberian otorisasi yang dilakukan oleh pihak yang berwenang.
 - b. Menilai dokumen dan catatan mengenai penjualan.
 - c. Melakukan pengendalian fisik atas aktiva dan catatan perusahaan.
 - d. Ada pemisahan tugas antara fungsi pembelian, fungsi penyimpanan, fungsi pengiriman barang, fungsi pencatatan, fungsi penerimaan kas, dan fungsi pengotorisasian.
 4. Adanya informasi dan komunikasi yang memadai, yang meliputi:
 - a. laporan penjualan telah disajikan dengan memadai dan dapat diandalkan.
 - b. adanya komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan.

5. Pemantauan dilakukan oleh auditor intern dan kelemahan-kelemahan yang ditemukan segera dilaporkan kepada presiden direktur.
3. Dengan adanya pelaksanaan audit yang baik dapat membantu manajemen dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi di dalam perusahaan sehingga dapat dicarikan solusinya khususnya dalam hubungannya dengan peningkatan hasil penjualan.

Setelah melakukan penelitian terhadap perusahaan ini, penulis menemukan adanya beberapa kelemahan yang ada pada perusahaan tersebut. Ada pun kelemahan yang ditemukan adalah :

1. masih terdapat karyawan yang hanya bekerja dengan rajin jika atasannya datang untuk mengontrol kegiatan operasi perusahaan.
2. target penjualan yang ditetapkan perusahaan kadang tidak tercapai. Hal ini bisa dikarenakan target yang terlalu besar yang ditetapkan oleh pimpinan yang tidak disesuaikan dengan pangsa pasar atau karena adanya kompetitor-kompetitor yang bergerak di bidang yang sama.
3. tidak adanya penyisihan atas piutang tak tertagih untuk melindungi perusahaan bila terjadi ketidakmapuan pembayaran oleh pelanggan.

1.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dalam bab empat dan juga kesimpulan yang diperoleh, maka untuk perbaikan dan peningkatan kualitas pelaksanaan penjualan pada perusahaan, panulis ingin memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan yaitu:

1. Perlu diadakan inspeksi mendadak sekali-kali oleh auditor dan pimpinan perusahaan agar dapat mengontrol jalannya kegiatan perusahaan sehingga tidak ada staff / karyawan yang hanya berpura-pura bekerja jika dikontrol atasannya saja. Jika karyawan bekerja dengan rajin dan profesional maka operasi perusahaan pun akan berjalan efektif.
2. Auditor intern yang memberikan jasanya untuk perusahaan, harus selalu dijaga dua sikap penting yaitu: independen dan kompetensi. Jangan sampai auditor intern bekerja seenaknya dan terpengaruh untuk pihak tertentu dalam perusahaan sehingga memberikan rekomendasi yang salah yang akan merugikan perusahaan.
3. Perusahaan sebaiknya membuat cadangan piutang tak tertagih sehingga apabila sewaktu-waktu ada pelanggan yang tidak mampu membayar karena suatu alasan, perusahaan tidak terlalu mengalami kesulitan.