

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis pada PT.FESTO, serta didukung oleh data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan kuesioner, maka penulis menarik simpulan sebagai berikut:

1. Audit internal yang dilaksanakan PT.FESTO cukup memadai. Hal tersebut didukung oleh adanya beberapa faktor sebagai berikut:
 - a. Independensi : Auditor internal bertanggung jawab secara langsung kepada *Managing Director* sehingga dalam menjalankan tugasnya, auditor internal bersifat independen karena tidak terpengaruh oleh pihak lain dan bebas menyampaikan pendapatnya.
 - b. Kompetensi : Para staf auditor internal memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam bidang akuntansi, pengalaman di bidang audit, Auditor internal juga menguasai prinsip-prinsip akuntansi dan teknik-teknik yang diperlukan untuk memeriksa catatan-catatan dan laporan keuangan.
 - c. Adanya program audit yang menjelaskan definisi program audit, tujuan audit, ruang lingkup audit, tanggung jawab, sasaran audit, prosedur audit, laporan hasil audit dan tindak lanjut.

2. Audit internal berperan dalam menunjang keefektifan pengendalian penjualan, hal tersebut dapat dilihat dari beberapa faktor sebagai berikut:

1) Terpenuhinya komponen-komponen pengendalian internal, yaitu:

a. Lingkungan Pengendalian:

- Adanya integritas karyawan yang dinilai cukup baik.
- Adanya nilai etika karyawan yang merupakan syarat utama dari kompetensi auditor internal.
- Adanya prosedur penerimaan karyawan yang baik.
- Adanya falsafah dan gaya operasi manajemen yang baik.
- Adanya struktur organisasi perusahaan yang baik dan jelas.
- Adanya program pelatihan untuk membina dan mengembangkan karyawan.

b. Penaksiran Risiko Yang Akan Timbul

PT.FESTO telah memperkirakan kemungkinan timbulnya risiko yang disebabkan oleh perubahan dalam lingkungan operasi perusahaan, personel baru, sistem informasi baru, laju pertumbuhan yang pesat, teknologi baru, lingkup, kegiatan baru sehingga dapat mengurangi kemungkinan terjadinya risiko.

c. Aktivitas Pengendalian yang meliputi:

- Meninjau ulang pembelian dan penjualan apakah telah sesuai dengan anggaran yang telah ditentukan.
- Mengolah dan menilai dokumen dan catatan mengenai penjualan.

- Melakukan investarisasi fisik atas persediaan barang jadi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh bagian pemasaran dan distribusi.
- Pemisahan tugas antara fungsi pembelian, penyimpanan dan distribusi barang, pelaksanaan penjualan, pengotorisasi penjualan kredit, penerimaan kas, dan pencatatan penjualan.

d. Informasi dan Komunikasi

- Adanya metode dan catatan yang diciptakan untuk mengidentifikasi, menghimpun, menganalisis, mengelompokkan, mencatat, dan melaporkan transaksi satuan usaha.
- Adanya komunikasi yang mencakup pemahaman seorang karyawan atas aktivitasnya yang berhubungan dengan aktivitas karyawan lainnya.

e. Pemantauan

Pemantauan atau pengawasan dilakukan oleh Auditor internal, dan kelemahan-kelemahan dilaporkan segera kepada Direktur.

2) Tercapainya tujuan pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan PT.FESTO dapat dilihat dari:

- a. Penetapan tanggung jawab dan kewenangan yang jelas terhadap penjualan.
- b. Sasaran dan kebijakan yang dirumuskan dengan baik.
- c. Fasilitas pelayanan pelanggan yang memuaskan.

- d. Klasifikasi dan identifikasi penjualan secara layak.
 - e. Standarisasi dan simplikasi penjualan.
 - f. Catatan dan laporan yang cukup.
3. Dari perhitungan SPSS dengan metode *Spearman*, menunjukkan bahwa ada peran yang signifikan antara audit internal dengan efektivitas pengendalian internal atas penjualan. Pada kolom *sig.(2-tailed)* angka probabilitas 0,025. Lebih kecil dari 0,05, yang menunjukkan H_0 ditolak dan berarti H_1 diterima, maka didapatkan hasil pengujian SPSS bahwa audit internal memiliki peran yang signifikan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal atas penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, maka penulis mengemukakan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak perusahaan dalam hal perbaikan agar diperoleh hasil yang memuaskan. Saran-saran yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Membuat cadangan piutang tak tertagih. Apabila sewaktu-waktu terdapat piutang tak tertagih perusahaan tidak mengalami kesulitan.
2. Mempertahankan prosedur penjualan yang telah ada dan terus dilakukan pengendalian internal terhadap penjualan, agar penjualan sesuai dengan target dan retur yang terjadi sekecil mungkin.

3. Auditor internal mengawasi pelaksanaan penjualan agar aktivitas dapat efektif dan bila terjadi kesalahan dapat memberi masukan kepada Direktur untuk dapat dilakukan perbaikan.