

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, penulis mencoba menarik kesimpulan terhadap peranan pelaksanaan pengendalian intern dan rekomendasi audit internal terhadap produktivitas penjualan yang ditetapkan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. serta melakukan analisis data dengan dilandasi teori yang relevan dengan masalah yang diteliti pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk., dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur penjualan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. adalah
 - A. Menyusun anggaran penjualan yang memadai. Hal ini didukung oleh faktor-faktor sebagai berikut:

Terpenuhinya karakteristik anggaran, yaitu:

 1. Anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan keuangan
 2. Anggaran penjualan mencakup jangka waktu satu tahun dan dirinci dalam bulanan
 3. Dalam menyusun anggaran penjualan direktur melibatkan partisipasi para manajer

4. Kepala unit pelaksana teknis bersama dengan manajer penjualan dan manajer pemasaran membuat usulan anggaran penjualan dan akan dibahas dalam rapat yang dihadiri para direktur dan kemudian disahkan oleh direktur utama
 5. Anggaran penjualan dapat berubah dalam situasi dan kondisi tertentu
- B. Menjalankan fungsi pengendalian intern penjualan dibantu oleh auditor internal PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk.
1. Hasil realisasi penjualan dibandingkan dengan anggaran penjualan kemudian selisihnya dianalisis
 2. Struktur organisasi Unit Audit Internal terpisah dari struktur organisasi inti perusahaan
 3. Manajer mereview kembali fungsi dari pengendalian intern penjualan apakah sudah baik atau belum
 4. Adanya pemisahan tugas antara bagian yang melakukan pencatatan dan pelaporan penjualan
- C. Auditor internal membuat rekomendasi yang dapat digunakan oleh pihak manajemen dalam pengambilan keputusan
- Terpenuhinya karakteristik rekomendasi auditor internal, yaitu:
1. Sebagai alat perencanaan terpadu
- Rekomendasi auditor internal dijadikan alat bantu bagi pihak manajemen dalam merencanakan kegiatan perusahaan termasuk kegiatan produktivitas penjualan.

2. Sebagai alat koordinasi

Rekomendasi auditor internal melalui proses analisa yang melibatkan semua bagian perusahaan, sehingga dapat memudahkan untuk melakukan koordinasi antara faktor manusia dengan perusahaan.

3. Sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan dalam perusahaan

Rekomendasi auditor penjualan yang tepat dapat dijadikan pedoman kegiatan perusahaan sehingga arah dan tujuan perusahaan menjadi jelas.

4. Sebagai alat pengendalian

sebagai gambaran realisasi untuk melihat penyimpangan yang terjadi.

5. Sebagai alat evaluasi kegiatan

Rekomendasi auditor internal dijadikan alat untuk mengevaluasi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi sehingga penyimpangan tersebut dapat segera diketahui dan dianalisis.

Pelaksanaan produktivitas penjualan di PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. sudah sangat baik dan efektif, hal ini terbukti dari hasil penyebaran kuesioner “ sebesar 86,6%

2. Struktur pengendalian intern siklus penjualan yang di terapkan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. Sudah cukup efektif. Hal ini terbukti dari hasil penyebaran kuesioner “Pengendalian Intern” sebesar 85,6%, “Rekomendasi Aunditor Internal” sebesar 85,8% dan adanya beberapa faktor penunjang sebagai berikut :

- a. Terdapatnya proses pengendalian intern yang memadai:

1. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. Telah menetapkan anggaran penjualan terlebih dahulu sebagai dasar untuk mengevaluasi hasil penjualan
 2. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. Selalu membandingkan anggaran penjualan yang telah ditetapkan dengan realisasi penjualan
 3. Auditor internal perusahaan menganalisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan yang melewati batas toleransi yang ditetapkan
 4. Setelah diketahui faktor-faktor yang menyebabkan penyimpangan terutama penyimpangan yang melewati batas toleransi. Auditor internal mengajukan rekomendasi sehingga dapat dilakukan tindakan perbaikan agar hasil penjualan untuk periode yang akan datang semakin meningkat
 5. Penerapan kebijakan perusahaan dibidang penjualan telah dilaksanakan dengan baik oleh unit-unit organisasi yang bersangkutan dalam perusahaan
 6. Efisiensi biaya tetap dipertimbangkan dan tetap dipertahankan dalam melaksanakan pengendalian penjualan perusahaan
 7. Adanya peningkatan laba yang diharapkan untuk mencapai hasil pengembalian investasi
3. Pengaruh pengendalian intern dan rekomendasi auditor terhadap tingkat produktivitas penjualan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk.

Cukup berperan dalam upaya meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan, hal tersebut dapat terlihat dari hasil pengujian korelasi pearson dengan nilai sig.(2-tailed) sebesar $0,002 < 0,05$.

5.2 Saran

Berdasarkan pengamatan penulis, pembahasan serta kesimpulan di atas, Sebagai langkah untuk meningkatkan pengendalian intern dan rekomendasi auditor internal terhadap produktivitas penjualan secara lebih aktif. Penulis mengajukan beberapa saran perbaikan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan perusahaan di masa mendatang dan dianggap perlu agar dapat berperan sebagai alat bantu manajemen dalam efisiensi biaya. Saran yang dapat diberikan oleh penulis yang berkaitan dengan masalah yaitu antara lain:

1. Disempurnakannya pedoman penyusunan rekomendasi anditor internal yang menyangkut pengendalian intern perusahaan, dalam arti dilengkapi, khususnya untuk prosedur tindak lanjut terhadap adanya penyimpangan materil dari hasil penjualan dihubungkan dengan anggaran penjualan sehingga pelaksanaan revisi anggaran penjualan dapat terkoordinasi dengan baik.
2. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. Masih memiliki kelemahan yaitu tidak adanya prosedur tindak lanjut terhadap penyimpangan yang materil dari hasil penjualan yang dihubungkan dengan anggaran penjualan.