

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap para responden yang merupakan karyawan divisi internal audit dan divisi pemasaran pada PT. Surya Teguh Cemerlang Perkasa dengan didukung teori-teori yang relevan yang telah dipelajari melalui referensi-referensi yang ada, maka simpulan yang diperoleh sebagai berikut:

1. Tindak lanjut rekomendasi audit internal yang dilaksanakan oleh PT. Surya Teguh Cemerlang Perkasa sudah memadai, di mana departemen audit internal atas Sistem Pengendalian Internal (SPI) bertanggungjawab langsung kepada Direksi. Namun, walaupun demikian SPI diharapkan dapat tetap berperan secara objektif, independen dan professional sehingga dapat memberikan nilai tambah dalam penyempurnaan organisasi secara keseluruhan.
2. Kegiatan pemasaran yang diterapkan secara keseluruhan cukup efektif dan memadai. Dengan menerapkan strategi yang tepat disertai pengalaman yang sangat luas, perusahaan ini dapat berhasil mempertahankan pangsa pasar konstruksi. Hal ini terbukti dari kerjasama perusahaan ini dengan para pelanggan yang notabennya merupakan perusahaan-perusahaan besar di Indonesia seperti PT. Pertamina, PT. Caltex Pacific Indonesia, Santa Fe Energy Resources, Indonesia Power Corporation (PLN) dan perusahaan besar lainnya.

3. Hasil perhitungan tinjauan atas pengaruh tindak lanjut rekomendasi audit internal dalam meningkatkan efektivitas strategi pemasaran PT. Surya Teguh Cemerlang Perkasa berdasarkan uji Champions diperoleh sebesar 93,13%. Dari hasil ini dapat ditarik simpulan dalam uji hipotesis, menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang kuat antara tindak lanjut rekomendasi audit internal dan efektivitas strategi pemasaran. Dengan demikian, memadainya tindak lanjut rekomendasi audit internal dilaksanakan, maka dapat meningkatkan efektivitas strategi pemasaran.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan dan setelah menyimpulkan hasil penelitian, pada bagian ini penulis bermaksud mengajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Saran yang dapat penulis ajukan bagi perusahaan adalah sebagai berikut:

PT. Surya Teguh Cemerlang Perkasa dapat meningkatkan kegiatan promosi produk yang telah dihasilkan dengan sukses terutama untuk mencari pelanggan baru sehingga kredibilitas perusahaan dapat semakin dikenal oleh pasar. perusahaan juga dapat terus mempertahankan kinerjanya yang baik dengan memperhatikan kepuasan pelanggan akan produk yang dihasilkan dengan adanya tindak lanjut yang cepat dan tepat dalam penanganan masalah sehingga citra perusahaan dapat menjadi lebih baik dan terpercaya bagi pelanggan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Saran yang penulis ajukan bagi peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut:

- a) Mengganti atau menambah variabel baru serta indikator variabel yang digunakan sehingga didapatkan penilaian baru, baik tindak lanjut rekomendasi audit internal maupun mengenai audit pemasaran.
- b) Menggunakan data sekunder untuk menghindari data bias dan mendapatkan data yang lebih akurat dan objektif. Data sekunder yang dapat digunakan untuk mengukur:
 - Tindak lanjut rekomendasi audit internal yaitu:
Persentase rekomendasi atas fungsi pemasaran yang ditindaklanjuti.
 - Efektivitas strategi pemasaran yaitu:
Perubahan pada banyaknya dan nilai penjualan setelah pelaksanaan tindak lanjut pada periode sebelumnya, dan perubahan nilai *return of investment* setelah pelaksanaan tindak lanjut pada periode sebelumnya.