

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapat persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$Y = 10,397 + 0,090X_1 + 0,092X_2 + e$$

Dari persamaan tersebut diketahui bahwa :

1. Jika tidak terdapat audit operasional dan penjualan dalam perusahaan, nilai tetap laba operasional adalah 10,397.
2. Setiap penambahan satu satuan audit operasional perusahaan, maka laba operasional akan meningkat sebesar 0,090
3. Setiap penambahan satu satuan penjualan dalam perusahaan, maka laba operasional akan meningkat sebesar 0,092

Berdasarkan analisis regresi berganda, terdapat pengaruh audit operasional dan penjualan terhadap laba operasional perusahaan sebesar 0,551 atau sebesar 55,1% dan sisanya sebesar 44,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar audit operasional dan penjualan. Audit operasional mempengaruhi laba operasional perusahaan secara parsial sebesar 47,74% dan penjualan mempengaruhi laba operasional secara parsial sebesar 47,74%.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang dipeoleh, maka penulis mengajukan beberapa saran :

1. Bagi Pihak Perusahaan
 - a. Berdasarkan pada penelitian yang telah peneliti lakukan, perusahaan telah memiliki bagian audit internal yang terpisah dengan bagian lain. Kegiatan audit operasional perusahaan juga telah berjalan dengan cukup baik sehingga dari kegiatan audit operasional yang dilakukan, perusahaan dapat meningkatkan laba operasionalnya. Maka dari itu, peneliti menyarankan manajemen perusahaan untuk meningkatkan sistem audit operasional, meskipun audit operasional yang dijalankan perusahaan saat ini sudah cukup baik, sehingga perusahaan dapat berjalan dengan semakin efektif dan efisien serta meningkatkan angka laba operasional sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Suwardjono (2008) bahwa keefektifan dan keefisienan manajemen dalam mengelola sumber daya yang dipercayakan kepadanya diinterpretasikan melalui laba. Semakin besar laba, semakin efektif dan efisien pengelolaan sumber daya perusahaan, dimana efektivitas dan efisiensi pengelolaan sumber daya dievaluasi melalui kegiatan audit operasional.
 - b. Perusahaan memiliki tim penjualan tersendiri yang secara khusus menangani perencanaan dan proses penjualan perusahaan. Hal ini baik bagi perusahaan karena dengan demikian bagian penjualan dapat lebih fokus dalam menjalankan tugasnya. Perusahaan memiliki beberapa pelanggan tetap dan juga bekerja sama dengan beberapa rumah sakit di

Bandung untuk menjadi *supplier* tetap persediaan obat-obatan di rumah sakit tersebut. Zofio et al, (2012) menyatakan bahwa peningkatan observasi pada efisiensi akan meningkatkan profit dari perusahaan dan untuk itu, manajer memiliki dua pilihan, yaitu melakukan perubahan kegiatan operasinya atau menaikkan *output* perusahaan melalui produksi dan penjualan. Berdasarkan teori tersebut, peneliti memberikan saran bagi perusahaan untuk memperluas pangsa pasarnya dan membuat perencanaan penjualan yang lebih matang dengan mempertimbangkan kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi setelah proses penjualan dilakukan untuk menaikkan *output* perusahaan melalui penjualan.

- c. Seperti yang telah diketahui, perusahaan memiliki bagian audit internal tersendiri, akan tetapi, akan lebih baik bila perusahaan lebih selektif dalam memilih auditor internal sebagai pelaksana kegiatan audit operasional perusahaan sehingga masukan-masukan yang diberikan dapat benar-benar membantu pertumbuhan perusahaan baik dalam sektor keuangan dan non-keuangan. Pemilihan auditor internal perusahaan yang lebih selektif dapat dilakukan dengan cara melihat latar belakang dari staff audit internal perusahaan, seperti yang telah ditetapkan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Pernyataan Standar Auditing No. 1, Standar Umum yang pertama yang menyatakan bahwa Audit harus dilaksanakan oleh seorang atau lebih yang memiliki keahlian dan pelatihan teknis yang cukup sebagai auditor.
- d. Basu Swastha (2005) menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan adalah kondisi dan kemampuan penjual. Oleh

karena itu, pemeliharaan staff bagian penjualan akan menjadi hal penting yang akan menentukan besarnya penjualan perusahaan. Memiliki orang-orang yang ahli dalam bidang penjualan akan sangat membantu perusahaan untuk meningkatkan angka penjualannya. Berdasarkan teori tersebut, perusahaan sebaiknya lebih selektif dalam memilih staff bagian penjualan, agar penjualan dapat dilakukan sesuai rencana dan hasil yang dicapai sesuai target ataupun melebihi target yang ditetapkan. Staff bagian penjualan sebaiknya bukan hanya orang yang memiliki keterampilan berdagang saja tetapi juga benar-benar memiliki pengetahuan yang cukup untuk mampu membaca kondisi pasar dan merencanakan penjualan dengan baik.

2. Penelitian yang akan datang

- a. Dalam penelitian yang akan datang, diharapkan dapat menambahkan variabel lain untuk lebih mengetahui variabel lain yang mempengaruhi laba operasional penjualan.
- b. Penelitian yang akan datang diharapkan dapat lebih spesifik berkaitan dengan area dari audit operasional yang digunakan untuk melakukan penelitian.