

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa besar pengaruh Sistem Penjualan Kredit dan Audit Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Responden pada penelitian ini terdiri dari Unit Manajer, Supervisor Penjualan, Supervisor Administrasi, Administrasi Penjualan, Kasir, Salesman dan Verivikasi. Dari rumusan masalah, pembahasan dan hasil analisis dari penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian variabel sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang yang telah dilakukan memperoleh hasil  $t$  hitung sebesar 7,489 sementara  $t$  tabel sebesar 2,037 dengan sig sebesar 0,000. Hal tersebut dapat diartikan bahwa nilai sig < 0,05 sesuai kriteria pengujian jika  $t$  hitung >  $t$  tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga dapat di tarik kesimpulan bahwa sistem penjualan kredit berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi.

2. Dari hasil penelitian variabel audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang yang telah dilakukan, memperoleh hasil  $t$  hitung sebesar 5,576 sementara  $t$  tabel sebesar 2,037 dan sig sebesar 0,000 yang artinya nilai sig < 0,05 sesuai kriteria pengujian bahwa jika  $t$  hitung >  $t$  tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa audit internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi.
3. Berdasarkan perhitungan uji  $f$  menyatakan bahwa  $f$  hitung sebesar 140,394 sedangkan untuk  $f$  tabel sebesar 3,295 sesuai kriteria pengujian bahwa jika  $f$  hitung >  $f$  tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem penjualan kredit dan audit internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Selain itu, pada hasil perhitungan koefisien determinasi diketahui bahwa nilai  $K_d = 89,8\%$ . dengan sumbangan efektif variabel sistem penjualan kredit sebesar 52,6% dan variabel audit internal 37,2%. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengaruh sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang dalam kriteria besar, dan sisanya sebesar 10,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pada temuan-temuan yang diperoleh dalam penelitian ini, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Dari hasil uji hipotesis 1 yang menyatakan bahwa sistem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang, peneliti memberikan saran mengenai penegasan penerapan standar operasional perusahaan dan administrasi yang kuat dengan memberikan *reward* dan *punishment*.
2. Dari hasil uji hipotesis 2 yang menyatakan bahwa audit internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang, peneliti memberikan saran bahwa audit internal harus bisa menjadi pengawas yang ketat sebagai standar audit dalam melakukan pemeriksaan.
3. Dari hasil temuan dan analisis yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran untuk perusahaan agar tetap bekerja sama dalam menjalankan proses pengendalian, sistem penjualan kredit yang harus dilakukan dengan benar dan audit internal yang menjadi pengawas untuk terciptanya pengendalian yang efektif.
4. Untuk peneliti selanjutnya sebaiknya memperluas variabel penelitian agar lebih bervariasi atau memperluas penelitian pada jenis perusahaan lain.