

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis pada PT. Selamat lestari mandiri kota sukabumi untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan secara parsial dan simultan, maka dapat dikemukakan simpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan dengan hasil uji t sebesar 6,600 dan signifikansi sebesar 0,000. Pengendalian internal PT. Selamat lestari mandiri kota sukabumi termasuk ke dalam kategori baik dilihat dari lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi akuntansi, dan pemantauan. Hanya saja dalam lingkungan pengendalian, struktur organisasi perusahaan cukup banyak karyawan yang hanya lulusan Sekolah Menengah Atas (SMA).
2. Audit Internal berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap efektivitas penjualan dengan hasil uji t sebesar 2,669 dan signifikansi sebesar 0,012. Audit internal pada PT. Selamat lestari mandiri kota sukabumi dikategorikan baik dilihat independensi auditor internal, kemampuan profesional auditor internal, lingkup pekerjaan auditor internal, dan pelaksanaan kegiatan pemeriksaan.

3. Pengendalian internal dan audit internal terhadap efektivitas penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap efektivitas penjualan dengan hasil uji F sebesar 52,529 dan signifikansi 0,000, menunjukkan bahwa tidak tercapainya target penjualan PT. Selamat lestari mandiri kota sukabumi ditentukan oleh seberapa baik perusahaan tersebut dalam menerapkan pengendalian internal dan audit internal.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis pembahasan yang peneliti uraikan sebelumnya, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. Selamat lestari Mandiri Kota Sukabumi
 - a. Perlu dilakukan pengawasan dan perbaikan pengendalian dalam kegiatan penjualan sehingga penjualan dikatakan efektif, seperti merekrut karyawan yang handal dalam melakukan penjualan, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya yaitu efektivitas penjualan.
 - b. Diberikan pelatihan yang memadai menyangkut, keterampilan, pengetahuan, sikap dalam mencapai efektivitas penjualan.
 - c. Audit internal dalam melakukan pemeriksaannya dan memberikan saran serta rekomendasi terhadap hasil pemeriksaan harus lebih efektif agar target penjualan perusahaan mudah tercapai.

- d. Pemberlakuan tindakan *reward* atas peningkatan penjualan yang dicapai dan tindakan *punishment* atas perilaku menyimpang dari aturan dan tujuan perusahaan.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Menambah variabel independen lain untuk diukur atau meneliti sisa persentase variabel yang mempengaruhi variabel efektivitas penjualan.
 - b. Daftar item pernyataan dalam kuesioner sebaiknya diperbanyak yang mungkin akan memperoleh hasil yang lebih optimal.
 - c. Melakukan penelitian pada lingkup yang lebih luas atau sampel yang lebih besar.