

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada unit SPI (Satuan Pengawas Intern) dan divisi penjualan pada delapan BUMN yang berkantor pusat di Bandung mengenai hubungan antara profesionalisme Satuan Pengawas Intern dengan efektivitas sistem pengendalian internal penjualan dapat disimpulkan bahwa :

1. Gambaran profesionalisme Satuan Pengawas Intern pada delapan BUMN yang berkantor pusat di Bandung berada pada kategori sangat memadai. Secara keseluruhan, gambaran efektivitas sistem pengendalian internal penjualan pada delapan BUMN yang berkantor pusat di Bandung telah dilaksanakan dengan efektif.
2. Profesionalisme Satuan Pengawas Intern memiliki hubungan yang kuat dengan Efektifitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan pada delapan BUMN. Dengan Satuan Pengawas Intern yang profesional akan memiliki sistem pengendalian internal penjualan yang efektif.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian dan memperoleh data-data untuk melakukan analisis dan memperoleh kesimpulan, pada bagian ini penulis mencoba mengajukan beberapa saran yang berhubungan dengan hubungan profesionalisme SPI dengan efektivitas sistem pengendalian internal penjualan, yaitu :

1. Berdasarkan data yang diolah, setiap fungsi SPI pada delapan BUMN yang berkantor pusat di Bandung telah bersikap profesional dalam melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan Standar Profesi Audit Internal. Akan tetapi, kualifikasi Sumber Daya Manusia pada unit SPI harus senantiasa dikembangkan melalui pelatihan, seminar, serta pendidikan berkelanjutan agar wawasan dan pengetahuan auditor semakin luas dan *update*. Dengan semakin berkualitasnya auditor, maka tingkat kesadaran profesionalisme akan semakin tinggi sehingga dalam melakukan analisis dan memberikan rekomendasi akan semakin baik. Selain itu pimpinan audit internal harus lebih baik lagi dalam mengelola bagian audit internal.
2. Berdasarkan data yang diperoleh dan telah diolah, sistem pengendalian intern penjualan pada delapan BUMN yang berkantor pusat di Bandung sudah berjalan efektif. Akan tetapi untuk pencegahan terjadinya penyimpangan terkait penjualan maka diperlukan adanya suatu pengawasan (*monitoring*) yang lebih ketat lagi. Sehingga tidak timbul penyalahgunaan atau hal-hal yang menyebabkan kerugian perusahaan.
3. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan penelitian sejenis, sebaiknya lebih fokus pada penjualan jasa atau manufaktur saja serta menambah variabel faktor-faktor lain yang mempengaruhi efektivitas sistem pengendalian intern penjualan misalnya Sistem Informasi Akuntansi dan anggaran penjualan. Selain itu bagi peneliti selanjutnya juga dapat menambah jumlah sampel penelitian dan pada lokasi yang berbeda.