

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pada bab terakhir ini, akan diberikan beberapa simpulan guna menjawab rumusan masalah yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, dan juga mencoba untuk memberikan beberapa saran untuk mengatasi permasalahan yang telah dirumuskan dalam bab terdahulu tersebut.

Simpulan dan saran tersebut secara berurutan akan dikemukakan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan:
 - a. Hardware yang dimiliki dapat memenuhi kebutuhan sistem informasi akuntansi penjualan dalam mengolah data menjadi informasi aktivitas penjualan. Dapat dilihat dari kemampuan harddisk dapat menyimpan data yang cukup besar, server dan jaringan Local Area Network (LAN) membantu memperlancar dan mempercepat kegiatan yang berlangsung, dan memperkecil kesalahan yang terjadi. juga mempunyai hardware lain seperti modem, mouse, keyboard, dan layar monitor untuk masing-masing komputer. Pengawasan juga telah dilakukan dengan cara penggunaan password pada saat mengaktifkan atau mematikan server maupun program pada setiap unit komputer.

Dengan adanya perangkat keras yang sesuai dengan kebutuhan dan adanya pengawasan pada perangkat keras yang dimiliki perusahaan maka dapat

dilihat perangkat keras yang dimiliki perusahaan telah memadai dan dapat membantu perusahaan dalam melakukan proses pengolahan data penjualan.

- b. ketersediaan software, dan prosedur-prosedur yang dilakukan sudah berjalan dengan sangat baik. Hal ini berarti seluruh data penjualan yang ada telah diolah dengan menggunakan software khusus penjualan yang dioperasikan oleh operator dan juga dikembangkan oleh seorang analisis programer dan data base administrator. Selain itu dokumen-dokumen yang dibutuhkan sudah lengkap mulai dari order penjualan hingga surat perintah penyerahan barang yang semuanya memiliki kode rekening untuk memudahkan pencatatan, dan telah disimpan secara terorganisasi di dalam database.
- c. Brainware, Karyawan yang melaksanakan fungsi penjualan telah memiliki pengetahuan yang cukup memadai, karena perusahaan terlebih dahulu melaksanakan pemilihan karyawan untuk melaksanakan fungsi penjualan. Pemilihan karyawan dilakukan agar proses penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dapat berjalan dengan baik karena karyawan telah mengetahui dan memahami tentang perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan perusahaan. Dengan adanya pengetahuan yang memadai yang dimiliki oleh karyawan tentang perangkat keras dan perangkat lunak perusahaan diharapkan dapat mengurangi kesalahan yang terjadi.
- d. Implikasi hasil penelitian dari penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap aktivitas penjualan. Hal ini terjadi karena perusahaan telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan sangat baik sehingga tidak mungkin aktivitas penjualannya tidak baik pula.

- e. Pencatatan Transaksi Akuntansi dalam Siklus Penjualan Perusahaan, meliputi hal sebagai berikut:
 - a) Pencatatan transaksi akuntansi uang muka penjualan
 - b) Pencatatan transaksi akuntansi penagihan dimuka
 - c) Pencatatan transaksi akuntansi hasil penjualan & piutang usaha
 - d) Pencatatan transaksi akuntansi penerimaan penagihan piutang
 - e) Pencatatan transaksi akuntansi penjualan tunai
 - f) Pencatatan transaksi akuntansi masa garansi
 - g) Pencatatan transaksi akuntansi penurunan nilai piutang
 - h) Pencatatan transaksi akuntansi penghapusan piutang
2. Berdasarkan hasil analisis deskriptif data penelitian, maka dapat diambil kesimpulan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang Dagang yang diterapkan di dalam perusahaan termasuk dalam kategori cukup, sedangkan Aktivitas Penjualan termasuk dalam kategori baik.
3. Berdasarkan keseluruhan pemaparan analisis perhitungan statistik pada uji korelasi, uji persamaan regresi, uji koefisien determinasi, dan pengujian hipotesis, maka dapat diambil kesimpulan bahwa, variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Aktivitas Penjualan dengan total kontribusi sebesar 67,57%. Sedangkan sisanya sebesar 32,43% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada PT. INTI (persero) untuk dapat mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya dilakukannya pemisahan tugas dan wewenang dari fungsi-fungsi yang terkait. Bila perlu job description ditulis dan diketahui oleh masing-masing bagian agar bisa memaksimalkan kinerja tiap fungsi.
2. Sebaiknya aplikasi software yang digunakan oleh PT. INTI (persero) lebih dikembangkan secara periodik dengan tujuan meminimalisasi manusia sebagai human error.
3. Diperlukan peningkatan skill karyawan yang melakukan sistem pengolahan data dengan diterapkannya pelatihan karyawan dalam mengoperasikan aplikasi secara rutin agar karyawan dapat benar-benar menguasai sistem tersebut.
4. Sebaiknya password yang digunakan untuk mengakses data penjualan dan software penjualan diganti secara berkala, hal ini ditujukan agar menghindarkan dari adanya kebocoran password.
5. Diharapkan PT. INTI (persero) melakukan pemeriksaan secara rutin atas laporan penjualan hal ini bertujuan untuk pencegahan penyajian yang tidak wajar dalam laporan penjualan perusahaan.
6. Ada atau tidaknya pengaruh dalam penelitian sistem informasi akuntansi penjualan terhadap aktivitas penjualan tergantung pada tersedianya data yang dibutuhkan, keakuratan pada saat pengolahan data dan subjek serta latar belakang usaha dari subjek tersebut.
7. Adanya keterbatasan peneliti sehingga dalam penelitian ini hanya menggunakan variabel yang terbatas, dan diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk

melakukan penelitian sejenis untuk menambah jumlah tempat penelitian dari perusahaan sejenis sehingga diperoleh hasil yang akurat dan melakukan pengembangan terhadap suatu penelitian.