

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian pada PT Slamet Langgeng dan pembahasan yang dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

##### **1) Sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT Slamet Langgeng**

- 1) PT.Slamet langgeng telah memiliki struktur organisasi yang disertai dengan pembagian tugas dan tanggung jawab.
- 2) Sistem akuntansi penjualan dalam perusahaan yang diterapkan PT Slamet Langgeng telah cukup memadai, dilihat dari adanya formulir yang dapat merekam semua transaksi penjualan dalam perusahaan dan PT Slamet Langgeng telah menggunakan formulir-formulir yang telah diberi nomor urut cetak dan dibuat rangkap dengan tembusan yang berbeda warna dari setiap rangkapnya dan otorisasi oleh yang berwenang. Walaupun jumlah rangkap untuk formulir-formulir tersebut masih kurang.
- 3) Mengingat skala perusahaan yang masih tergolong dalam skala kecil masih terdapat perangkapan fungsi, hal ini terlihat pada fungsi penerimaan order, pencatatan dan penerimaan yang masih dilakukan oleh satu orang.
- 4) Posisi kasir pada perusahaan yang terlihat dari struktur organisasi perusahaan berada dibawah bagian akuntansi&perpajakan.

- 5) Perusahaan masih menggunakan alat-alat atau perangkat yang sederhana karena perusahaan belum menggunakan sistem komputerisasi baik untuk input data maupun pencatatannya, semuanya dilakukan secara manual.

## 2) Peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menunjang peningkatan aktivitas penjualan

Berdasarkan penelitian pada PT.Slamet Langgeng, maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berperan dalam peningkatan aktivitas penjualan perusahaan. Hal ini didukung oleh :

- 1) Dari output didapat persamaan regresi  $Y = -0,876 + 1,175X$  yang diperoleh dari tabel coefficients (a).

Artinya setiap perubahan 1,175 variabel X, maka variabel Y akan bertambah -0,876. atau dengan kata lain jika tidak ada penambahan X maka tidak ada pengaruh, jika ada penambahan sejumlah X maka akan timbul pengaruh.

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.876	.249		-3.513	.001
	rata_x	1.175	.080	.915	14.696	.000

a. Dependent Variable: rata\_y

- 2) Dengan membandingkan tingkat signifikansi dengan  $\alpha$ , maka diperoleh tingkat signifikansi 0,000 yang lebih kecil daripada  $\alpha$  0,05, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yang berarti Sistem informasi akuntansi penjualan yang

diterapkan di perusahaan telah memadai dan dapat meningkatkan aktivitas penjualan.

- 3) Dengan menggunakan uji t diperoleh t hitung 14.696 lebih besar dari t tabel 2.021 dengan signifikansi sebesar 0.000 yang lebih kecil daripada  $\alpha$  0,05. Maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian maka saran-saran yang dapat dikemukakan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan menambah jumlah rangkap untuk dokumen faktur penjualan yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit, dikarenakan tidak ada pengarsipan untuk dokumen ini sehingga di akhir periode perusahaan tidak dapat membandingkan jumlah penjualan dengan bukti penjualan serta dengan menambah jumlah rangkap maka pengendalian internal perusahaanpun akan bertambah.
2. Adanya pemisahan fungsi antara fungsi penerimaan order penjualan, pencatatan dan penerima setoran penjualan.
3. Fungsi kasir yang terletak berada dibawah akuntansi dan perpajakan yang terlihat pada struktur organisasi sebaiknya disejajarkan, karena fungsi kasir bukan bagian dari akuntansi dan perpajakan.
4. Sebaiknya perusahaan menggunakan sistem komputerisasi agar dapat meningkatkan penjualan perusahaan dan agar dapat lebih meningkatkan pengendalian.

Dalam perusahaan kecil pengendalian penjualan dan penagihan piutang masih dilakukan oleh satu orang yaitu pimpinan perusahaan, tetapi bila perusahaan semakin berkembang maka pengawasan dan pengendalian penjualan dan penagihan piutang semakin sulit. Hal ini tidak menutup kemungkinan dapat terjadi penyelewengan atas penjualan dan penagihan piutang. Untuk mencegah terjadinya kecurangan atau penyelewengan tersebut pimpinan perusahaan perlu menciptakan suatu sistem akuntansi penjualan dan penagihan piutang yang baik agar dapat meningkatkan pendapatan dan penerimaan perusahaan.