

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Pustaka Hidayah dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan konsinyasi dalam upaya beradaptasi menghadapi perubahan lingkungan bisnis, khususnya dalam hal terpenuhinya pesanan tepat pada waktunya, hal ini didukung pula oleh rekomendasi sistem penjualan konsinyasi yang telah dibahas pada Bab IV, sehingga dengan demikian diperoleh hasil penelitian sebagai berikut:

1. Penerapan sistem informasi akuntansi PT. Pustaka Hidayah dapat dikatakan belum memadai karena terjadi perangkapan tugas di mana hampir seluruh proses penjualan konsinyasi ditangani oleh bagian penjualan.
2. PT. Pustaka Hidayah memiliki prosedur berkaitan dengan penjualan konsinyasi yang kurang memadai, seperti penggunaan sistem semi komputerisasi. Dimana setiap bagian harus memasukkan data. Hal ini dapat membuat terjadinya tingkat kesalahan yang tinggi. Jika terjadi kesalahan dalam memasukkan data, maka harus dilakukan pengecekan ulang dengan teliti. Ini akan membutuhkan waktu sehingga akan menyebabkan proses penjualan konsinyasi menjadi terhambat dan pesanan tidak akan sampai tepat pada waktunya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan penelitian ini, saran-saran yang dapat disajikan bahan masukan adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan:
 - a. Sebaiknya perusahaan menambahkan bagian pengiriman agar tugas bagian penjualan menjadi lebih ringan dan tugas bagian penjualan pun lebih terfokus pada penerimaan pesanan barang sehingga pesanan barang akan lebih cepat terpenuhi.
 - b. Sebaiknya perusahaan menggunakan sistem jaringan, dimana hanya bagian tertentu yang memasukkan data yang secara otomatis akan mempengaruhi data di bagian lain yang bersangkutan. Data ini dapat menjadi informasi bagi setiap bagian yang membutuhkan. Ini dapat mengurangi tingkat kesalahan dan dapat mempercepat proses penjualan konsinyasi sehingga pesanan pun dapat terpenuhi tepat pada waktunya.
 - c. Dengan diterapkannya sistem jaringan ini, perusahaan akan mendapatkan keuntungan jangka panjang. Mungkin di awal perusahaan akan mengeluarkan biaya-biaya untuk menggunakan sistem jaringan tersebut, akan tapi dengan digunakan sistem jaringan ini perusahaan akan mengurangi kesalahan-kesalahan yang dapat berakibat buruk bagi perusahaan, misalnya keterlambatan sampainya barang pesanan di pihak pelanggan. Jika ini dibiarkan terus-menerus perusahaan akan kehilangan pelanggan. Oleh karena itu walaupun perusahaan akan mengeluarkan biaya untuk menggunakan sistem jaringan ini,

tetapi perusahaan akan mendapatkan manfaat yang lebih besar dalam jangka waktu yang panjang.

2. Bagi peneliti selanjutnya :

Sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang akan meneliti tentang sistem informasi akuntansi penjualan konsinyasi, serta diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini menjadi lebih luas dengan objek penelitian yang berbeda.