

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari PT YONEKI PRIMA dengan judul "Peranan Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal yang Memadai Atas Aktivitas Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Peendalian Internal Penjualan, penulis menarik simpulan sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Penjualan PT YONEKI PRIMA
  - a. PT YONEKI PRIMA telah memiliki struktur organisasi yang disertai dengan pembagian tanggung jawab dan telah ada pemisahan fungsi untuk setiap departemen, tetapi perusahaan ini belum mempunyai pengendalian internal sehingga semua fungsi belum dapat dikontrol.
  - b. Setiap transaksi pada PT YONEKI PRIMA diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang.
  - c. PT YONEKI PRIMA telah memiliki formulir yang cukup memadai, yang tampak dari adanya beberapa dokumen yang telah memenuhi syarat sebagai dokumen yang memadai.

- d. PT YONEKI PRIMA telah menetapkan prosedur untuk transaksi penjualan yang cukup jelas dan memadai sesuai dengan kriteria prosedur yang memadai.
  - e. Pada PT YONEKI PRIMA untuk proses pengolahan data menggunakan software yang telah digunakan secara maksimal, tetapi data diproses masih dengan cara manual yaitu dengan menggunakan aplikasi *Microsoft Excel*.
  - f. Dalam pemesanan barangnya PT YONEKI PRIMA lebih memudahkan pelanggannya karena dapat dipesan dengan cara telepon atau melalui fax, tetapi dengan cara ini mempunyai kelemahan yang mungkin cukup fatal karena kemungkinan ada kesalahan pencatatan atau salah dalam mendengar.
  - g. PT YONEKI PRIMA memberikan jangka waktu 1 bulan pembayaran untuk pelanggan tetap perusahaan sedangkan untuk pelanggan baru diberikan waktu pembayaran selama 2 minggu.
2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT YONEKI PRIMA, maka dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian internal penjualan tidak berperan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian internal penjualan perusahaan. Hal ini didukung oleh:

- a. 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.

- b. Dengan menggunakan uji F diperoleh F hitung 19,060 yang lebih besar dari F tabel sebesar 2,32. 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 mempunyai pengendalian internal, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat memonitor kegiatan perusahaan agar tidak keluar dari jalur yang telah direncanakan. Pengendalian internal juga dapat digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan, maka dari itu perusahaan perlu memiliki pengendalian internal.
2. Penggunaan *software* di perusahaan ini masih menggunakan Windows Xp dengan aplikasinya *Microsoft Excel* belum menggunakan program yang terkomputerisasi yang aman dalam proses dan penyimpanan data dan juga meminimalisasikan kesalahan, misalnya menggunakan program e-solution yang lebih akurat dalam perhitungan data keuangan dan juga mempermudah pekerjaan karyawan dan juga karena hasilnya lebih akurat.
3. Dalam melakukan pemesanan hampir semua melakukannya dengan telepon atau melalui fax seharusnya pemesanan dilakukan langsung sehingga tingkat kesalahan

lebih kecil dibandingkan dengan cara telepon, karena dengan bukti tertulis maka akan lebih akurat. Via fax pun memiliki kelemahan karena kemungkinan ada kesalahan dalam pemesanan, misalnya barang tidak cocok atau kesalahan dalam pengiriman karena adanya gangguan pengiriman file.