

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh dari PD.Central, penulis menarik simpulan sebagai berikut :

##### **1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PD.Central**

- 1) PD.Central telah memiliki struktur organisasi yang disertai dengan pembagian tanggung jawab dan telah ada pemisahan fungsi untuk setiap departemen.
- 2) Setiap transaksi pada PD.Central diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang.
- 3) PD.Central telah memiliki formulir yang cukup memadai, yang tampak dari adanya beberapa dokumen yang telah memenuhi syarat sebagai dokumen yang memadai.
- 4) PD.Central telah menetapkan prosedur untuk transaksi penjualan yang cukup jelas dan memadai sesuai dengan kriteria prosedur yang memadai.
- 5) Pada PD.Central untuk proses pengolahan data menggunakan software yang telah digunakan secara maksimal.

##### **2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Peningkatan Efektivitas Penjualan.**

Berdasarkan penelitian pada PD.Central, maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak berperan dalam peningkatan efektivitas 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 efektivitas penjualan.

- b. Dengan menggunakan uji t diperoleh t hitung 4,215 yang lebih besar dari t tabel sebesar 2,021. 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) Sebaiknya untuk pengiriman barang perusahaan menggunakan transportasi sendiri, hal ini dilakukan untuk mengurangi biaya yang dikeluarkan perusahaan dan untuk menjamin agar barang sampai pada tempat tujuan dengan tepat waktu.
- 3) Pihak-pihak yang terkait dalam aktivitas penjualan, khususnya bagian penjualan agar memperhatikan lebih lagi terhadap proses data penjualan sehingga tingkat kesalahan dalam penjualan dapat dikurangi.
- 4) Apabila barang yang dipesan telah tersedia di gudang, sebaiknya dikirim beberapa hari sebelum tanggal yang telah disepakati dengan pembeli setelah melakukan konfirmasi terlebih dahulu dengan pembeli untuk mencegah hal-hal yang diinginkan yang dapat menghambat pengiriman.