

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah penulis lakukan serta didukung oleh data-data yang telah diperoleh dari hasil penelitian pada PD. Jaya Mahatama, maka penulis menarik kesimpulan bahwa Sistem Informasi Akuntansi penjualan perusahaan sudah diterapkan cukup memadai dan aktivitas penjualan kredit pada perusahaan ini berjalan cukup efektif. Hal ini dinyatakan berdasarkan kesimpulan di bawah ini :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PD. Jaya Mahatama

- a. Sumber Daya

Berdasarkan penelitian yang sudah penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa perusahaan PD. Jaya Mahatama memiliki kualitas sumber daya yang cukup memadai. Perusahaan memiliki stuktur organisasi yang jelas serta pembagian fungsi, tugas dan tanggungjawab yang jelas bagi masing-masing bagian. Jumlah karyawan memadai sehingga tidak terjadi penumpukkan tugas. Karyawan memiliki latar belakang pendidikan yang mendukung pekerjaannya dan memiliki kompetensi dalam mencapai target atau tujuan perusahaan. Dalam pembagian tugas dalam struktur organisasi, perusahaan tidak memiliki bagian kredit yang independent yang sebenarnya sangat penting dilakukan untuk meminimalkan kecurangan yang mungkin dapat terjadi. Selain

itu perusahaan tidak memiliki program pelatihan karyawan yang bertujuan untuk membangun karyawan yang lebih andal dan ahli dalam bidangnya yang dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan.

b. Data

Proses pencatatan dan pengolahan data pada perusahaan PD. Jaya Mahatama cukup memadai. Pencatatan dilakukan dengan benar dan ada otorisasi oleh pihak-pihak berwenang. Perusahaan menggunakan dokumen-dokumen serta catatan-catatan yang cukup menunjang dalam aktivitas penjualan. Namun, dalam beberapa catatan yang digunakan perusahaan, terdapat kekurangan. Sejauh ini perusahaan tidak memiliki memo retur sendiri sehingga memo retur hanya mengandalkan memo atau catatan yang diberikan oleh perusahaan pelanggan.

c. Informasi

Pengolahan informasi cukup baik. Data-data yang ada di-*review* ulang sebelum diolah menjadi sebuah informasi yang bermanfaat. Setiap pelaporan baik omzet penjualan atau laporan lain selalu diberitahukan pada pemimpin perusahaan.

2. Berdasar hasil penelitian dan perhitungan SPSS, diketahui bahwa peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penjualan kredit kurang signifikan hasil yang diperoleh sebesar 0.042 ($0.042 < 0.05$) dan kontribusi yang diberikan sebesar 12%. Artinya variabel sistem informasi akuntansi penjualan hanya 12% dalam mempengaruhi efektivitas

penjualan kredit. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keberadaan sistem informasi akuntansi penjualan pada PD. Jaya Mahatama tidak terlalu berpengaruh pada keefktivan penjualan kredit perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan keseluruhan penelitian dan pengamatan yang dilakukan pada PD. Jaya Mahatama, penulis mencoba memberi beberapa saran yang diharapkan dapat membantu pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan. Saran-saran tersebut antara lain :

1. Perusahaan sebaiknya memiliki bagian kredit yang *independent* untuk meminimalkan kecurangan yang mungkin terjadi atau dilakukan oleh *supervisor* penjualan karena selama ini, perusahaan tidak memiliki bagian penagihan yang *independent*, dan penagihan piutang dilakukan oleh *supersivor* masing-masing bagian penjualan.
2. Perusahaan sebaiknya mengadakan program pelatihan karyawan untuk meningkatkan kinerja, kemampuan dan keahlian karyawan terutama bagi karyawan lapangan (*salesman*) agar karyawan memiliki kemampuan lain yang dapat dikembangkan yang dapat membantu perusahaan untuk dapat mencapai efektivitas penjualan lebih baik lagi.
3. Perusahaan perlu memerhatikan kelengkapan catatan dan dokumen yang berkaitan menunjang aktivitas penjualan. Dalam hal ini perusahaan sebaiknya memiliki memo retur sendiri agar catatan

mengenai retur pelanggan dapat lebih efektif dan perusahaan memiliki bukti tertulis bahwa perusahaan pelanggan telah melakukan retur.

4. Untuk dapat meningkatkan peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap efektivitas pada penjualan kredit, perusahaan perlu mengkaji ulang sistem yang digunakan dengan lebih memperhatikan kecukupan dokumen, formulir, data dan catatan yang diperlukan guna menunjang efektivitas penjualan. Dan dalam hal sumber daya manusia, perusahaan perlu memberi fungsi baru dalam struktur organisasi, yaitu untuk bagian penagihan yang khusus pada penjualan kanvas masih dilakukan oleh *supervisor* penjualan kanvas.