

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan kelancaran aktivitas penjualan, serta melakukan analisis data dengan dilandasi teori yang relevan dengan masalah yang diteliti pada PT. Buana Gemilang Hambaran Mutiara (PT. BGHM) penulis dapat mengambil simpulan sebagai berikut:

1. SIA penjualan PT. BGHM
 - a. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang ada pada PT. BGHM telah sesuai dengan kriteria yang disyaratkan oleh perusahaan. Mereka memiliki kemampuan dalam memproduksi mutiara serta memiliki kemampuan dalam penguasaan bahasa asing terutama Bahasa Jepang. Dalam tiap-tiap bagian telah terdapat pemisahan fungsi seperti bagian keuangan dengan bagian *accounting*, bagian penjualan dengan bagian produksi. Namun, masih ada perangkapan tugas yang terjadi seperti pada bagian produksi, selain melakukan produksi mutiara, bagian produksi juga melakukan sortir mutiara atas kualitas-kualitas dari mutiara. Pada proses penagihan, bagian keuangan melakukan penagihan setelah mendapatkan otorisasi dari direktur. Penagihan yang dilakukan kepada pembeli dari luar negeri membutuhkan biaya yang tinggi, untuk itu perusahaan mensiasatinya dengan memberikan potongan harga sebesar 10%

untuk pembayaran jangka waktu sampai dengan 30 hari, dan memberikan potongan harga sebesar 5% untuk pembayaran jangka waktu sampai dengan 45 hari dari transaksi yang terjadi.

b. Penyajian Informasi

Dalam penyajian informasi PT. BGHM telah didukung oleh beberapa dokumen seperti dokumen penjualan, order produksi, surat penyerahan barang jadi, surat jalan, dan faktur penagihan. Namun, dokumen-dokumen tersebut tidak disertai oleh nomor urut cetak, nomor urut hanya ditulis tangan oleh tiap-tiap bagian. Otorisasi atas penagihan kepada pelanggan selalu dilakukan oleh direktur, maka apabila direktur berhalangan hadir proses penagihan menjadi tertunda.

c. Pelaporan

Rekening koran yang dikirimkan oleh pihak bank kemudian dicocokkan dengan faktur penjualan yang diterima oleh bagian internal audit yang selanjutnya setelah sesuai dikembalikan ke bagian *accouting* untuk dibuat laporannya dan dilaporkan kepada direktur setiap bulannya.

2. Peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan aktivitas penjualan dapat dilihat berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana yaitu $Y=8,921+0,222X$ yang artinya bahwa setiap kenaikan nilai X sebesar 1 unit, maka Y akan meningkat sebesar 0,222 unit. Sedangkan untuk pengujian hipotesa didasarkan pada uji t didapatkan hasil t hitung $>$ t tabel ($5,576 > 2,015$), sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya sistem informasi akuntansi penjualan berperan dalam meningkatkan kelancaran aktivitas penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan serta simpulan yang penulis kemukakan, penulis berusaha mencoba memberikan saran yang mungkin dapat berguna sebagai pertimbangan atau masukan bagi perusahaan, yaitu:

1. Sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan pemisahan fungsi dalam setiap bagian seperti dibuatnya bagian yang khusus untuk melakukan sortir mutiara dan bagian khusus yang melakukan penagihan.
2. Sebaiknya perusahaan menggunakan dan memperhatikan nomor urut cetak dalam setiap formulir yang digunakan dalam perusahaan untuk menghindari penyelewengan dan kesalah pahaman.
3. Adanya bagian khusus yang melakukan penagihan atas otorisasi dari kepala bagian *accounting* sehingga apabila direktur berhalangan, penagihan dapat tetap terlaksana.