BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang penulis lakukan di PT. Rajawali Hiyoto mengenai analisis pengendalian dalam sistem informasi akuntansi penjualan cat dengan metode *Tinting System* dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem Informasi Akuntansi PT. Rajawali Hiyoto

   Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi PT. Rajawali Hiyoto secara umum sudah memadai. Hal ini dapat dibuktikan bahwa struktur organisasi PT. Rajawali Hiyoto telah tersusun dengan baik, yaitu dengan adanya pembagian tugas dan wewenang yang jelas dan dilakukan oleh sumber daya yang berkualitas dan kompeten dalam melakukan pekerjaannya, pencatatan dan peloparan dengan menggunakan formulir-formulir yang sederhana, rangkap lengkap dan menggunakan no urut bercetak sehingga tidak dapat disalahgunakan. Namun demikian ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan antara lain: perlunya struktur organisasi yang khusus menangani segala sesuatu yang berhubungan dengan penjualan *Tinting System* sehingga lebih fokus, perlunya peningkatan *buffer stock* karena *buffer stock* yang ada saat ini sudah tidak mencukupi lagi.

2. Sistem Pengendalian Internal PT. Rajawali Hiyoto

Sistem Pengendalian Internal PT. Rajawali Hiyoto sudah memadai, hal ini tercermin dari dokumen-dokumen yang ada di PT. Rajawali Hiyoto diotorisasi oleh pihak yang berwenang sehingga dokumen tersebut dapat dikatakan absah atau benar. Dalam penggumpulan dan pengolahan data di PT. Rajawali Hiyoto sudah menggunakan komputerisasi. Dimana dengan menggunkan komputer data yang sudah dikumpulkan diolah untuk dapat menghasilkan informasi yang berguna baik kepada pihak internal maupun eksternal. Data yang dimasukan ke *database* juga selalu di *back up*. Hal ini untuk mengantisipasi jika sesuatu terjadi pada *database* di komputer maka data dapat diperoleh kembali melalui *back up* data. Selain komputer, PT. Rajawali Hiyoto juga menggunakan alat pendukung lainnya yaitu seperti: mesin tik, telepon, mesin fax, printer sebagai alat bantu untuk mempermudahkan komunikasi dan pencatatan. Untuk dapat melaksanakan aktivitasnya PT. Rajawali Hiyoto membuat beberapa kebijakan, dimana kebijakan tersebut ditaati dalam melakukan penjualan cat dengan metode pengolahan *Tinting System.* Namun demikian ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan antara lain: perlunya Supervisor agar lebih sering mengunjungi *Sales Counter* untuk mengakomodir penanganan permasalahan yang ada maupun *up dating hard skill* dan *soft skill Sales Counter* secara berkelanjutan.

3. Hubungan Sistem Informasi Akuntansi & Sistem Pengendalian Internal terhadap Aktivitas Penjualan Cat dengan metode pengolahan *Tinting System*

   Terdapat hubungan yang signifikan antara Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalaian Internal terhadap aktivitas penjualan cat dengan metode *Tinting* System dimana 89,34% Aktivitas Penjualan Cat PT. Rajawali Hiyoto dengan metode Pengolahan *Tinting System* dipengaruhi oleh Sistem Informasi Akuntansi, 93,05% Aktivitas Penjualan Cat PT. Rajawali Hiyoto dengan metode Pengolahan *Tinting System* dipengaruhi oleh Sistem Pengendalian Internal dan 95,11% Aktivitas Penjualan Cat dengan metode Pengolahan *Tinting System* dipengaruhi oleh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal. Dari data tersebut dapat diartikan pula bahwa semakin bagus SIA dan semakin tinggi SPI maka semakin efektif pula penjualan cat dengan metode *Tinting System*.

5.2 Saran

Berikut ini adalah saran yang diberikan penulis untuk mengatasi beberapa kendala yang ada serta untuk memaksimalkan laba penjualan perusahaan :

1. Untuk mengatasi permasalahan stok base yang sering kosong, dapat diantispasi dengan cara Cabang yang bersangkutan menaikkan *buffer* stok baik *base* maupun *colorants*.

2. Untuk mengatasi penanganan perbaikkan mesin *Tinting System* yang lebih dari 2 hari dapat diantisipasi dengan cara melakukan *training* kepada pihak Cabang yang bersangkutan baik kepada *Sales Counter*, Supervisor Penjualan maupun *Area Sales Manager*nya dan jika dirasa perlu waktu *training* dapat diperpanjang dimana yang selama ini 1-2 hari saja menjadi 2-4 hari sehingga *Sales Counter* benar-benar menguasai keseluruhan *soft skill* maupun *hard skill*.
3. Untuk memaksimalkan kepuasan pelanggan, khusus untuk *Modern Outlet* yang besar dapat ditambahkan lagi satu unit komputer khusus untuk program *Corob House* yaitu simulasi warna cat pada ruangan interior dan ekterior.
4. Untuk pengembangan *Sales Counter*, agar Supervisor yang bersangkutan melakukan *training* yang berkelanjutan secara periodik. Hal ini untuk menampung segala permasalahan yang ada serta memberi pengarahan yang lebih lanjut kepada *Sales Counter*.
5. Jika struktur organisasi perusahaan ke depan berkembang lagi agar bagian *Organization Development* merancang satu Departemen khusus untuk menangani baik itu penjualan produk-produk *Tinting System* maupun penanganan perbaikan dan perawatan mesin *Tinting System* di *Modern Outlet*/ Toko Bangunan, dimana Departemen ini nantinya dikepalai oleh seorang *Key Account Manager* POS (*Point of Sales*) sehingga lebih fokus lagi.