

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, observasi dan wawancara yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk meningkatkan efektifitas penjualan, PT Arta Boga Cemerlang telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai.

Hal ini terlihat dari adanya prosedur pengendalian yang merupakan perwujudan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan yang memadai. Prosedur pengendalian perusahaan secara umum dibagi dalam empat kategori. Empat kategori ini diperoleh setelah dilakukan wawancara dengan pejabat RHR dan setelah dilakukan observasi di lingkungan perusahaan. Hasil penelitian tersebut sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi penjualan di PT Arta Boga Cemerlang telah berjalan dengan baik dan memadai, hal ini ditunjukkan sebagai berikut :

a. Sumber Daya Manusia dan Modal

Perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dibidangnya dan perusahaan telah melakukan pembagian dan pemisahan tugas dan wewenang. Selain itu modal PT Arta Boga Cemerlang sangat menunjang dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan operasional perusahaan.

b. Penyajian Informasi

Penyajian dan alur informasi PT Arta Boga Cemerlang berjalan dengan baik, mulai dari dokumen dan catatan yang telah di *prenumber*, pencatatan yang benar dan format yang efisien. Kemudian adanya prosedur-prosedur yang diterapkan mulai dari Standard Operasional Perusahaan hingga Otorisasi telah dilaksanakan dengan baik.

c. Pelaporan Laporan

Laporan-laporan yang dibuat oleh bagian akuntansi telah dilaporkan secara rutin dan perperiodik kepada bagian-bagian yang membutuhkannya.

2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan PT. Arta Boga Cemerlang memiliki peran dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan, dengan koefisien determinasi sebesar 47,73%. Angka tersebut menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempengaruhi efektivitas penjualan sebesar 47,73%, sedangkan 52,27% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak masuk dalam spesifikasi penelitian ini, tetapi mempengaruhi efektivitas penjualan PT Arta Boga Cemerlang.

5.2 Saran

5.2.1 Bagi Perusahaan

Setelah melakukan observasi, wawancara, penelitian dan pembahasan pada PT. Arta Boga Cemerlang, sistem informasi akuntansi penjualan telah diterapkan secara memadai. Namun penulis memberikan beberapa saran bagi perusahaan :

1. Melihat sistem informasi akuntansi penjualan yang sudah memadai diharapkan dapat terus menjaga dan berusaha meningkatkan kualitas dan pengendalian yang ada. Peningkatan kualitas dan pengendalian ini dapat disarankan berupa :
 - a. Memberikan pelatihan-pelatihan (*training*) kepada seluruh karyawan secara bertahap, agar dapat meningkatkan kemampuan, rasa percaya diri, dan loyalitas karyawan terhadap perusahaan.
 - b. Melakukan *rolling* atau mutasi karyawan, sehingga diharapkan hal ini dapat mengurangi tingkat kejenuhan yang mungkin dirasakan oleh karyawan-karyawan tersebut dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Selain itu, hal ini dapat mencegah dan mengurangi tingkat kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.
2. Perusahaan lebih memperhatikan asset perusahaan yang menunjang aktivitas perusahaan mulai dari bangunan, peralatan dan perlengkapan operasi (seperti computer, dll), hingga penunjang penjualan seperti mobil angkutan yang secara kontinu harus di servis dan apabila diperlukan untuk diganti.
3. Perusahaan dapat lebih mengembangkan pangsa pasar yang ada. Saran yang dapat diberikan :

- a. Penambahan langganan baru.
- b. *Launching* produk-produk baru, untuk menggantikan produk-produk yang kurang jalan dan untuk bersaing dengan kompetitor.
- c. Ekspansi ke wilayah-wilayah yang belum dijangkau oleh tim penjualan termasuk ke Luar Negeri.

5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi pihak-pihak yang tertarik untuk meneliti topik ini secara lebih mendalam, maka penulis akan menyarankan beberapa hal berikut ;

1. Peneliti selanjutnya melakukan inovasi atas pemilihan sampel, populasi, dan atau objek yang akan diteliti, seperti dengan mengembangkan atau mempersempit sampel, menggunakan populasi yang berbeda, ataupun dengan menggunakan beberapa perusahaan sebagai objek penelitian, sehingga dapat diperoleh hasil penelitian yang berbeda dari penelitian yang sebelumnya.
2. Peneliti selanjutnya hendaknya mengevaluasi pernyataan-pernyataan dalam kuesioner untuk menambahkan keyakinan bahwa pernyataan tersebut dapat mewakili secara tepat variabel yang hendak diukur.
3. Penulis menyarankan peneliti selanjutnya untuk mencoba menggunakan indikator lain dalam mengukur variabel-variabel yang telah ditetapkan.
4. Peneliti selanjutnya dapat mencoba menambahkan variabel lain yang mungkin mempengaruhi efektivitas penjualan, seperti efisiensi biaya produksi/efisiensi biaya kualitas, dll.