

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. X maka dapat ditarik kesimpulan bahwa peranan sistem informasi akuntansi PT. X sangat berperan dalam efektifitas dan efisiensi penjualan. Hal tersebut dapat dilihat dari:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan, yaitu:
 - Struktur organisasi yang jelas, sumber daya manusia seperti pegawai-pegawai yang mampu melakukan tugasnya dengan baik serta telah digunakannya peralatan elektronik seperti kalkulator dan komputer yang membantu dalam melaksanakan aktifitas penjualan menjadi lebih efektif dan efisien.
 - Formulir-formulir dan catatan-catatan mengenai transaksi penjualan.
 - Dihasilkannya informasi atau laporan mengenai penjualan oleh tiap bagian yang terlibat dalam penjualan.
2. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh PT. X cukup berperan dalam menunjang efisiensi dan efektifitas penjualan yang terjadi pada PT. X. hal ini dapat dikemukakan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis pada PT. X adalah sebagai berikut:

- Sistem informasi akuntansi penjualan serta aktifitas penjualan telah berjalan cukup memadai dengan mengkoordinasikan orang, peralatan, formulir, catatan, laporan, dan prosedur-prosedur secara maksimal.
- Sistem informasi akuntansi penjualan telah dapat menghasilkan informasi yang dapat diandalkan, mudah dipahami, serta relevan.
- Output informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi penjualan dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar dalam pengambilan keputusan mengenai penjualan.
- Manajemen perusahaan telah mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas penjualan.
- Manajemen perusahaan telah mampu mengatur dan mengorganisasikan sumber daya perusahaan secara optimal.

Hasil perhitungan persentase antara sistem informasi akuntansi dengan efektifitas dan efisiensi penjualan menunjukkan nilai sebesar 92,02 %. Persentase ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berperan dalam menunjang efisiensi dan efektifitas penjualan pada PT. X.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta simpulan yang telah penulis dilakukan, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang diharapkan

akan memberikan manfaat dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas penjualan di masa mendatang.

Adapun saran-saran yang dapat penulis kemukakan dari hasil penelitian pada PT. X adalah sebagai berikut:

1. Pihak-pihak yang terkait dalam aktivitas penjualan, khususnya bagian administrasi penjualan agar memperhatikan lebih lagi terhadap proses pemasukan data penjualan sehingga tidak akan terjadi kesalahan dalam memasukan data.
2. Agar tidak terjadi adanya piutang yang tak tertagih, maka diharapkan direktur perusahaan memeriksa riwayat atau catatan piutang pembeli di masa lalu, sehingga dapat diambil keputusan memberi atau menolak permohonan kredit dari pembeli. Hal ini dapat dilakukan untuk dapat mengantisipasi resiko adanya piutang tak tertagih.
3. Sebaiknya perusahaan meningkatkan kemampuan tenaga administrasi melalui program pendidikan dan pelatihan sumber daya manusia yang terlibat dalam bagian administrasi penjualan. Karena dengan hal ini kemampuan tenaga administrsi dalam melaksanakan proses pengolahan data dengan menggunakan peralatan dan perlengkapan yang ada akan lebih efektif dan efisien.