

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal penjualan pada PT. Almega Sejahtera, cabang Bandung yang dibahas di bab empat, penulis menarik simpulan bahwa:

1. Perusahaan telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan cukup andal.
3. Dengan adanya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan didalam perusahaan dapat mendukung keandalan pengendalian internal penjualan didalam perusahaan.

Pengendalian internal yang andal yang didukung oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang ada didalam perusahaan, yaitu:

1. Dalam prosedur penjualan (sistem informasi akuntansi) yang ada terdapat pemisahan fungsi sehingga menghindari adanya penyelewengan wewenang dan jabatan sehingga mendukung keandalan dari pengendalian internal. Semua transaksi penjualan dengan mengikuti prosedur yang berlaku mendukung adanya informasi yang andal yang dapat mendukung adanya kewajaran penyajian laporan keuangan.

2. Seluruh transaksi yang berhubungan dengan penjualan telah diotorisasi sesuai dengan prosedur yang ada dan diotorisasi oleh pejabat yang berwenang.
3. Dokumen-dokumen yang ada seperti formulir-formulir telah disimpan dan didistribusikan kepada pihak yang terkait dan berwenang, sehingga penyalahgunaan dokumen-dokumen yang ada dapat dihindari.
4. Telah digunakannya formulir-formulir, catatan, prosedur dan laporan (unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang dapat dilihat di bab 2) didalam perusahaan yang merupakan bagian dari komponen pengendalian internal yaitu mempermudah informasi dan komunikasi.

Selain memiliki faktor-faktor yang menunjang pengendalian internal perusahaan, khususnya penjualan, penulis juga menemukan beberapa kelemahan antara lain:

1. Perusahaan tidak memiliki bagian pemberi otorisasi kredit yang independen selama ini, bagian kredit dirangkap oleh bagian *marketing* yang juga berfungsi sebagai fungsi pemasaran yang dapat menyebabkan adanya pelanggan fiktif yang dapat berpengaruh buruk bagi perusahaan.
2. Perusahaan tidak memiliki fungsi pengiriman barang, fungsi pengiriman dirangkap oleh bagian gudang sehingga bagian gudang memiliki banyak tugas dan tidak terfokus.

## 1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang didapat, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi

perusahaan dalam menyempurnakan peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung keandalan pengendalian internal penjualan perusahaan. Saran-saran yang diberikan adalah:

1. Sebaiknya perusahaan memiliki bagian pemberi otorisasi kredit yang independen dan dipisahkan dari bagian *marketing* perusahaan untuk menghindari penyelewengan misalnya adanya penjualan fiktif dan penyalahgunaan wewenang.
2. Sebaiknya fungsi pengiriman dipisahkan dari fungsi gudang agar tidak terjadi penyelewengan wewenang dan dengan adanya pemisahan ini diharapkan bagian gudang akan fokus pada tugas dan tanggung jawabnya.