

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara keseluruhan pada perusahaan *Power Speed Racing*, penulis menyimpulkan bahwa:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan tersebut telah memadai, karena alasan sebagai berikut:

- a. Sumber daya manusia

Menurut hasil penelitian, para pegawai khususnya bagian yang terlibat dalam penjualan cukup dapat memahami dan melaksanakan tugasnya dengan baik sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang masing-masing. Serta, dalam perusahaan terdapat struktur organisasi yang memadai karena terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas. Akan tetapi masih terdapat kelemahan dalam sumber daya manusia, yaitu adanya kesalahan pegawai dalam pengecekan barang dagangan yang akan dijual. Hal ini menyebabkan sering adanya retur dari pelanggan.

- b. Penyiapan informasi yang memadai

Dengan adanya formulir, dokumen dan prosedur-prosedur yang memadai dalam perusahaan maka informasi-informasi penjualan yang penting dapat disampaikan dari satu bagian ke bagian lain yang berhubungan dengan penjualan.

c. Pengolahan data dan pelaporan

Menurut hasil penelitian, para pegawai khususnya bagian yang terlibat dalam bagian penjualan dapat memahami tugasnya dengan menggunakan alat-alat yang tersedia, seperti komputer. Oleh karena itu, sistem yang terkomputerisasi memudahkan semua kegiatan pengolahan data, sehingga setiap pelaporan yang berkaitan dengan sistem penjualan perusahaan sesuai dengan kebutuhan dan cukup memadai. Kelemahan dari pengolahan data dan pelaporan adalah kurang banyaknya jumlah karyawan dalam perusahaan. Hal ini menyebabkan data-data yang diolah dan dilaporkan membutuhkan waktu yang cukup lama, sehingga proses pengecekan dan penagihan piutang menjadi terlambat.

2. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh langsung terhadap efektifitas penjualan perusahaan, karena alasan-alasan berikut:

Menurut hasil perhitungan regresi linear didapatkan rumus:

$$Y = 46,414 + 0,459 X$$

1. Jika tidak ada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di perusahaan, maka Efektivitas Penjualan perusahaan adalah sebesar 46,414.
2. Setiap peningkatan peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di perusahaan sebesar 1%, maka akan meningkatkan Efektivitas Penjualan sebesar 0,459%. Namun sebaliknya, jika peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di perusahaan menurun sebesar 1%,

maka Efektivitas penjualan juga diprediksi mengalami penurunan sebesar 0,459%.

Jika membandingkan antara statistik hitung statistik tabel, yaitu:

Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima, berarti H_1 ditolak.

Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak, berarti H_1 diterima.

1. Statistik t hitung

Berdasarkan hasil perhitungan, terlihat bahwa t hitung adalah sebesar 2,227.

2. Statistik tabel

Dari t tabel didapatkan angka 1,697. Karena statistik t hitung $>$ t tabel ($2,227 > 1,697$), sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Berarti hipotesis **“Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan secara memadai dapat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan”** dapat diterima.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat penulis berikan untuk perusahaan *Power Speed Racing* adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan perusahaan merekrut para pegawai yang lebih banyak dan kompeten pada bidangnya, sehingga akan mendorong terciptanya informasi yang akurat, tepat waktu, dan dapat dipercaya untuk membantu pihak manajemen dalam mengambil suatu keputusan.

2. Diharapkan perusahaan lebih banyak melakukan training (pelatihan) pegawai sehingga akan meningkatkan kemampuan pegawai pada bagiannya masing-masing.