

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Aktivitas Penjualan dengan studi kasus pada Bandung Trade Center. Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan pada bab sebelumnya dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di Bandung Trade Center, pada umumnya telah diterapkan. Sumber daya manusia dan alat yang ada sudah memadai, setiap perusahaan telah melaksanakan pelatihan karyawan, pembagian tugas dan fungsi, motivasi kerja, dan hardware serta software yang dimiliki telah memadai. Catatan dan formulir umumnya telah dibuat secara baik, yaitu adanya faktur penjualan, surat pengiriman barang bernomor urut cetak yang dibuat rangkap dan tembus, pemrosesan data secara periodik, pemrosesan data penjualan menyediakan format atau formulir dan tidak terjadi penduplikasian dalam pengumpulan data. Laporan-laporan mengenai penjualan yang digunakan perusahaan di BTC telah dibuat dengan pencatatan transaksi yang tepat waktu dan pada jurnal yang benar, menggunakan metode pencatatan / perhitungan yang konsisten, informasi penjualan dinilai cukup dalam mengambil keputusan, laporan dibuat sesuai dengan fungsi (penjualan, kas, gudang, pengiriman, akuntansi), penerapan prosedur pada penerimaan order dan penjualan serta penerimaan kas.
2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di Bandung Trade Center berpengaruh terhadap aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan dipengaruhi sebanyak 45% secara bersama-sama oleh faktor Sumber Daya Manusia dan Alat, Data (Catatan dan Formulir),

Informasi dan Pelaporan dan sisanya sebesar 55% dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh secara langsung oleh faktor informasi dan sistem pelaporan, sedangkan faktor Sumber Daya Manusia dan Alat serta Data (Catatan dan Formulir) tidak memberikan pengaruh secara langsung terhadap aktivitas penjualan

5.2. Saran

1. Setelah dilihat bahwa aktivitas penjualan dipengaruhi hanya 45% dari faktor-faktor Sumber Daya Manusia dan Alat, Data (Catatan dan formulir), Informasi dan Pelaporan, maka 55% dipengaruhi dari faktor-faktor lain. Untuk itu dalam penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji faktor-faktor lainnya tersebut yang mempengaruhi aktivitas penjualan.
2. Telah disimpulkan bahwa faktor Sumber Daya Manusia dan Alat serta Data (Catatan dan Formulir) tidak memberikan pengaruh secara langsung terhadap aktivitas penjualan, untuk itu dalam penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji mengenai apa yang menyebabkan kedua faktor tersebut tidak mempengaruhi aktivitas penjualan secara langsung.