

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian mengenai Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Kualitas Informasi Penjualan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Ozon Asia Pasifik telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan. Perusahaan sudah memiliki fungsi-fungsi terkait yang telah diterapkan, seperti fungsi penjualan, fungsi pengadaan barang, fungsi pengiriman barang, dan fungsi penagihan. Perusahaan juga sudah memiliki formulir, faktur-faktur, serta telah menerapkan prosedur yang dapat membantu dalam aktivitas penjualan. Perusahaan juga sudah menerapkan pemisahan fungsi dan tugas yang jelas, tidak ada perangkapan tugas. Akan tetapi berdasarkan analisis, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan hanya termasuk ke dalam kategori cukup. Hal ini dapat disebabkan oleh sumber daya manusia yang kurang kompeten dalam menjalankan sistem tersebut.

2. Peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kualitas informasi penjualan, dapat dilihat dari persamaan regresi yang diperoleh adalah $Y = 7,715 + 0,482 X$. menjelaskan bahwa peranan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh pada kualitas informasi penjualan. Konstanta sebesar 7,715 mempunyai arti jika tidak ada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, maka Kualitas Informasi Penjualan akan bernilai 7,715. Koefisien regresi

sebesar 0,482 mempunyai arti bahwa setiap penambahan 1 kali untuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, maka Kualitas Informasi Penjualan akan meningkat sebesar 0,482.

Dari hasil analisis koefisien determinasi, terdapat pengaruh yang signifikan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap kualitas informasi akuntansi penjualan sebesar 23,26% sedangkan sisanya sebesar 76,74% adalah pengaruh dari faktor lain yang tidak dijelaskan oleh penelitian ini.

5.2 Saran

Dalam aktivitas penjualan, perusahaan sebaiknya menambah fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan, seperti fungsi kredit yang bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan dan fungsi akuntansi yang bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan akan lebih berhasil bila didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten, sehingga harus dilakukan evaluasi, pelatihan kerja dan pendidikan kepada pegawainya agar dapat meningkatkan kualitas informasi penjualan.