

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian mengenai “**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.**”, maka penulis dapat menarik simpulan sebagai berikut:

Koefisien determinan dapat diketahui nilai perolehannya sebesar 0,544 atau 54,4%. Dari nilai tersebut dapat diartikan bahwa besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan adalah sebesar 54,4%, sedangkan sisanya sebesar 45,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Nilai  $t_{hitung}$  yang didapat dari pengolahan data pada penelitian ini adalah 7,710, dan nilai  $t_{tabel}$  dari tabel distribusi t dengan  $\alpha = 0,05$  dan derajat kebebasan (degree of freedom) =  $n-k-1 = 48$  untuk pengujian dua sisi diperoleh nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,011. Apabila dilihat dari kaidah keputusan tersebut, maka nilai  $t_{hitung}$  sebesar 7,710 lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$  yang sebesar 2,011. Dengan ini pada hasil output perhitungan data dengan program *Software Statistical Program for Sosial Science (SPSS) for Windows 19.00* menunjukkan angka signifikansi (Sig)  $0,000 \leq 0,05$  yang dapat diinterpretasikan bahwa pengaruh antara variabel X dan Y adalah signifikan. Maka kesimpulannya adalah sistem informasi akuntansi penjualan

memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan PT. Bumbu Desa.

Secara keseluruhan, sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Meskipun demikian, masih terdapat faktor-faktor lain yang memiliki pengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Faktor-faktor tersebut di antaranya adalah kualitas SDM, kualitas informasi akuntansi, dan faktor eksternal.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1 Saran untuk Peneliti Selanjutnya**

Saran yang dapat penulis kemukakan setelah melakukan penelitian atas pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan variabel yang lebih kompleks dan objek penelitian yang berbeda.
2. Melakukan peninjauan kembali atas pernyataan-pernyataan yang digunakan dalam kuisisioner penelitian agar lebih mudah untuk dimengerti.

### **5.2.2 Saran untuk Perusahaan**

Saran yang dapat penulis kemukakan setelah melakukan penelitian atas pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan untuk perusahaan adalah sebagai berikut:

Secara keseluruhan baik pada variabel penerapan sistem informasi akuntansi penjualan maupun pada variabel efektivitas pengendalian internal penjualan keduanya berada pada persentase yang tinggi yang dapat diartikan bahwa indikator-indikator pada masing-masing variabel telah memadai dan menunjang pekerjaan dengan baik. Dengan begitu diharapkan sebaiknya perusahaan bisa mempertahankan hasil yang baik ini dengan menjaga konsistensi kinerja dan rutin melakukan evaluasi kinerja perusahaan.