BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Berdasarkan Hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada PT Gamita Sukabumi Sejati mengenai Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang terhadap Efektivitas Penjualan, hal ini didukung oleh pengujian Analisis Uji t, Uji Korelasi dan Analisis Koefisien Determinasi, dan Analisis Regresi Linier Sederhana, sehingga dengan demikian yang diajukan penulis adalah "Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang yang memadai dan dapat berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan" dapat diterima. Dari hasil penelitian ini penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penilaian pada Variabel Sistem Informasi Persediaan Barang yang dilakukan oleh responden, maka ditemukan beberapa permasalahan yaitu :
    a. Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang dagang belum sepenuhnya digunakan oleh pegawai, hal ini karena keterbatasan pegawai dalam memahami perangkat teknologi informasi.
    b. Masih adanya beberapa proses transaksi persediaan barang yang dicatat, tetapi belum di validasi oleh pegawai yang bertugas, hal ini dikarenakan tidak semua pegawai mampu melaksanakan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan, serta belum memahami prosedur manfaat dari sistem pencatatan barang.

c. Masih adanya Proses pencatatan dan pengarsipan persediaan barang belum terdokumentasi dengan benar sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan. Hal ini menunjukan masih ada pegawai yang belum menjalankan SOP dengan benar.

d. Proses pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan dalam kegiatan penerimaan dan pengeluaran barang tidak begitu optimal hal tersebut dilakukan, ini menandakan bahwa perusahaan belum sepenuhnya melaksanakan kegiatan pengawasan terhadap penerimaan dan pengeluaran barang di gudang.

e. Prosedur pengeluaran barang yang dilakukan oleh perusahaan belum sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang sudah ditetapkan, hal ini menjadi bahan masukan untuk perusahaan agar proses pengeluaran barang dilakukan sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan.

2. Berdasarkan hasil penilaian pada Variabel Efektivitas Penjualan yang dilakukan oleh responden, maka ditemukan beberapa permasalahan yaitu :

   a. Proses Penyertaan dokumen penjualan pada saat transaksi penjualan kadang dilakukan kadang tidak oleh pegawai yang bertugas, hal ini masih membuktikan prosedur dokumen resmi pada saat transaksi penjualan tidak dilaksanakan oleh pegawai yang bertugas

   b. Dalam proses transaksi penjualan barang masih ada penyimpangan penjualan barang yang dilakukan oleh pegawai

dalam mendistribusikan barang ke Agen Gas. Hal itu menjadi temuan perusahaan dalam memperbaiki proses penjualan barang.

c. Prosedur penjualan barang yang dibuat oleh perusahaan sepenuhnya belum berfungsi sebagai alat pengandalian intern terhadap penjualan barang, hal ini karena masih ada prosedur penjualan yang dilanggar oleh sebagian besar pegawai PT Gamita Sukabumi Sejati.

d. Masih adanya ditemukan proses pengiriman barang yang tidak menyertakan dokumen penjualan resmi dari perusahaan.

e. Proses pengecekan barang yang dikirim ke Agen Pangkalan (Gas) tidak selalu dilakukan oleh pimpinan perusahaan, karena tugas ini sudah diserahkan ke pegawai gudang, sehingga pimpinan mempercayakannya kepada pegawai bagian gudang. Hal ini bisa menjadi

f. Laporan ikhtisar penjualan dari sistem informasi akuntansi perusahaan belum dapat menggambarkan hasil penjualan dalam satu periode. Kondisi ini menggambarkan bahwa sistem yang digunakan oleh perusahaan masih banyak kekurangannya, sehingga butuh perbaikan di kemudian hari.

3. Berdasarkan hasil pengujian menunjukan sistem informasi akuntansi Persediaan Barang dapat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan, hal ini dapat diketahui dari hasil Uji Hipotesis bahwa sistem informasi akuntansi Persediaan Barang secara parsial berpengaruh signifikan

terhadap efektivitas penjualan pada PT Gamita Sukabumi Sejati. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang terhadap Efektivitass Penjualan penulis menggunakan analisis Korelasi, berdasarkan hasil analisis maka dapat terlihat nilai korelasi Sistem Informasi Persediaan Barang (X) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) sebesar r = 0.691, yang berarti berada diantara range nilai 0,600 – 0,799, yang artinya memiliki hubungan yang kuat, sifat hubungannya positif yang artinya jika Sistem Informasi Persediaan Barang Dagang yang digunakan oleh perusahaan semakin baik dan meningkat maka Nilai Efektivitas Penjualan pun akan semakin baik dan meningkat. Sedangkan hasil analisis didapatkan, sehingga didapatkan nilai koefisien determinasi (KD) adalah sebesar 0,465 yang artinya pengaruh sistem informasi akuntansi persediaan barang terhadap efektivitas penjualan sebesar 46,5% sedangkan sisanya sebesar 53,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Nilai koefisien determinasi (Kd) tersebut menunjukan besarnya pengaruh dari variabel Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang terhadap variabel Efektivitas Penjualan yaitu sebesar 46,5%. Artinya bahwa peningkatan penggunaan Sistem Informasi Akuntansi persediaan barang yang semakin meningkat dan semakin baik akan berpengaruh sebesar 46,5% terhadap peningkatan Efektivitas Penjualan, sedangkan sisanya sebesar 53,5% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar variabel Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang yang tidak diteliti dalam

penelitian ini. Sifat pengaruhnya positif yang artinya peningkatan penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang akan berpengaruh terhadap peningkatan Efektivitas Penjualan pada PT Gamita Sukabumi Sejati.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, penulis memberikan saran atas hasil penelitian di PT Gamita Sukabumi Sejati sebagai berikut :

1. Bagi PT Gamita Sukabumi Sejati sebaiknya perusahaan melakukan pelatihan kepada pegawai-pegawai yang ada di lingkup perusahaan mengenai penggunaan sistem informasi persediaan barang, sehingga dengan pelatihan tersebut pegawai dapat memahami penggunaan sistem informasi yang dibuat oleh perusahaan, serta Perusahaan harus bisa memberikan pemahaman kepada semua pegawai mengenai prosedur kerja, serta standar kerja yang di inginkan oleh perusahaan, agar apa yang di inginkan oleh perusahaan dapat tercapai.
2. Selain itu perusahaan harus mampu memberdayakan semua pegawai dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk peningkatan efektivitas penjualan serta perusahaan harus mampu mensosialisasikan prosedur penjualan kepada pegawai agar semua prosedur dapat dilakukan dengan baik tanpa adanya penyimpangan di lapangan yang bisa merugikan aset perusahaan.

3. Untuk peningkatan efektivitas penjualan agar perusahaan memberdayakan penerapan sistem informasi persediaan barang dengan semaksimal mungkin sehingga dengan penerapan sistem informasi tersebut dapat meningkatkan efektivitas penjualan barang pada perusahaan. Untuk penelitian yang akan mendatang diharapkan menggunakan data model yang ada dengan menambahkan variabel-variabel yang mempengaruhi terhadap efektivitas penjualan seperti variabel sistem pengendalian internal, dan sistem informasi pembelian dan penjualan, dan impelementasi strategi perusahaan.