

PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN BAGI  
PIMPINAN DALAM MEMUTUSKAN PEMBERIAN IMBALAN  
KEPADA TENAGA PENJUAL  
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN "X"

**SKRIPSI**

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN AKUNTANSI



A 22.02.1998  
601  
P

Diajukan oleh :

**SANUSI GOLARSO**

No. Pokok : 049113626

**KEPADA**

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA**

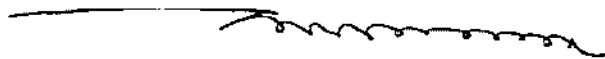
**SURABAYA**

**1998**

Surabaya, .....*19. - 3. 1998.*

TELAH DITERIMA DENGAN BAIK DAN SIAP DIUJI

DOSEN PEMBIMBING,



DR. DRS. ARSONO LAKSMANA, AK.

NIP : 130783542

## BAB IV

## KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari permasalahan dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya maka penulis dapat menyimpulkan bahwa, PT X tidak mengelola sistem informasi akuntansi sebagai informasi yang dapat mendukung dalam pengambilan keputusan pemberian imbalan.

Hal ini disebabkan :

1. Perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan masih banyak dipengaruhi hubungan yang bersifat pribadi. Sehingga sering terjadi penyimpangan pelaksanaan tugas, dan wewenang oleh pimpinan di luar dari tanggung-jawabnya. Khususnya dalam memutuskan besarnya pemberian imbalan kepada tenaga penjual dan distributor perusahaan.
2. Kurang sempurna struktur organisasi yang dimiliki serta kurangnya kerja sama yang baik dalam struktur organisasi perusahaan. Dengan demikian tidak ada suatu prosedur yang baik dalam penerimaan data yang dapat mendukung suatu proses sistem informasi yang baik untuk menghasilkan informasi atau memberikan suatu informasi yang akurat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

3. Perusahaan tidak memiliki anggaran penjualan. Sehingga tidak ada analisa terhadap penyimpangan-penyimpangan yang terjadi pada penjualan dalam memberikan data dan mendukung sistem informasi akuntansi yang baik, untuk menghasilkan informasi yang aktual bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Khususnya bagi pimpinan dalam memutuskan besarnya pemberian imbalan kepada tenaga penjual dan distributor perusahaan.
4. Perusahaan tidak mempunyai keputusan yang terprogram untuk memudahkan penyelesaian permasalahan yang bersifat rutin dan membutuhkan suatu keputusan yang cepat seperti keputusan besarnya pemberian imbalan kepada tenaga penjual dan distributor perusahaan.

Akuntansi dalam perusahaan hanya merupakan pekerjaan pencatatan saja dan masih belum ada usaha untuk mengelola dan mengembangkan lebih lanjut. Agar dapat menjadi salah satu sumber informasi yang baik dan bermamfaat, bagi pihak-pihak yang membutuhkan dalam mendukung pengambilan keputusan, perencanaan, dan pengendalian kegiatan operasional.

#### B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan di atas untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan maka saran penulis pada perusahaan :

1. Melakukan kegiatan operasional perusahaan secara profesional tanpa adanya keterikatan hubungan pribadi dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Penegasan kembali tugas, wewenang dan tanggung-jawab dari masing-masing bagian untuk mendukung apa yang telah disepakati bersama, khususnya dalam memberikan besarnya imbalan.
2. Melakukan penyempurnaan pada struktur organisasi dengan dibentuknya bagian analisa pada marketing manager serta adanya kerja sama yang baik semua bagian pada struktur organisasi. Terutama kerja sama bagian pembukuan dengan direktur dan marketing manager. Dengan kerja sama yang baik diharapkan dapat tercapai suatu prosedur yang benar dalam penerimaan data dan pemerosesan data melalui sistem informasi akuntansi sebagai penyedia informasi.
3. Perusahaan perlu membuat anggaran penjualan agar dapat menilai hasil yang sebenarnya dengan yang dianggarkan dan menganalisa penyimpangan yang terjadi pada penjualan. Data analisa yang diberikan merupakan salah satu sumber data bagi sistem informasi akuntansi dalam menghasilkan informasi yang akurat dan aktual bagi pihak-pihak yang membutuhkan.
4. Perusahaan perlu membuat suatu keputusan yang terprogram untuk memecahkan permasalahan yang bersifat rutin, dan membutuhkan suatu keputusan yang cepat seperti memutuskan besarnya pemberian imbalan kepada tenaga penjual dan distributor penjualan perusahaan.