

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan oleh penulis pada PT.Ronvil Winner, dapat diambil kesimpulan bahwa perusahaan yang diteliti memiliki sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai.
2. Terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang signifikan terhadap keakuratan perhitungan piutang di perusahaan. Dengan kata lain, semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan kredit maka semakin akurat data perhitungan piutang diperusahaan begitu pula sebaliknya.

#### **5.2 Saran**

Setelah melakukan penelitian, pembahasan, dan merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian, maka penulis akan mencoba memberikan beberapa saran perbaikan yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan, antara lain:

1. Bagi perusahaan Ronvil Winner, tempat mereka bekerja telah memiliki sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai, diharapkan agar segera melaksanakan perbaikan-perbaikan pada bagian yang masih memiliki kekurangan dalam rangka untuk meningkatkan keakuratan perhitungan piutang agar lebih baik serta memadai.

2. perlu ditambahkannya tenaga kerja di bagian pengawas supaya kegiatan pengawasan dapat dilakukan secara maksimal;
3. untuk setiap bagian di berikan suatu standar atau aturan yang membuat para pegawai menjadi lebih disiplin sehingga dapat mengurangi kesalahan yang biasanya terjadi.
4. perlu ditambahkannya komputer karena penggunaannya diperlukan oleh direktur utama, direktur pemasaran, sekretaris, serta setiap kepala bagian supaya dapat mengakses data dengan cepat dan akurat khususnya dalam melakukan konfirmasi. Sehingga lebih menghemat waktu. Maka waktu yang lebih itu dapat dimanfaatkan untuk menerima order dari pelanggan lain, hal ini dilakukan dengan maksud untuk meningkatkan penjualan kredit maupun tunai.
5. diperlukannya kabel data LAN (*Local Area Network*) .Hal ini dimaksudkan supaya direktur utama memiliki akses khusus untuk mengakses semua data dengan cepat tanpa harus meminta laporan ke masing-masing kepala bagian dan direktur pemasaran . Sehingga prosedur penjualan kredit dapat lebih efisien dan efektif disamping itu juga dapat meningkatkan keakuratan data.