## **BAB V**

## SIMPULAN DAN SARAN

## 5.1 Simpulan

Dari hasil analisa dan pengolahan data pada penelitian tentang "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Kelancaran Aktivitas Penjual", maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1. Kelayakan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT X Bandung telah dilaksanakan dengan baik, hal ini terbukti dengan indikator Sistem Informasi Penjualan yang sangat memadai, tergambar juga dengan sebagian besar responden yang telah mengetahui tentang Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada PT X.
- 2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam meningkatkan efektifitas penjualan baik, hal ini dibuktikan dengan mayoritas responden menyatakan sangat setuju terhadap peryataan-pernyataan tentang variabel kelancaran Efektivitas Penjualan. Melalui pernyataan yang diajukan mengenai variabel Kelancaran Efektivitas Penjualan termasuk kedalam kategori "Sangat Lancar". Hal ini dibuktikan dengan skor sebesar 1455 pada (halaman 57). Tetapi pada variabel Y terdapat hal yang kurang memuaskan, hal ini terlihat pada pertanyaan tentang "Tidak memerlukan waktu lama untuk membayar" yang hanya sebesar 35.5% (halaman 58), hal ini menggambarkan bahwa masih sering terjadi antrian panjang pada saat-saat tertentu.

## 5.2 Saran

Berdasarkan data dan informasi yang didapat oleh penulis selama penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk mengemukakan saran-saran. Saran ini dimaksudkan untuk dapat menjadi bahan pertimbangan untuk perusahaan atau toko serta untuk peneliti selanjutnya yang akan membahas topik seperti ini.

- 1. PT X, sebaiknya memperhatikan saat-saat dimana pelanggan ramai, seperti pada akhir pekan, dan waktu libur agar tidak terjadi antrian yang panjang.
- 2. Bagi peneliti lain, penulis memberikan saran bahwa sebaiknya perlu dilakukan penelitian lebih mendalam mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap variabel-variabel lainnya. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui peranan lainnya dari sistem informasi akuntansi penjualan. Selain itu, dalam penelitian selanjutnya dapat menggunakan sampel yang lebih banyak yang mungkin memberikan hasil yang lebih baik.