

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya tentang “Pengaruh Kepuasan Pengguna Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Kinerja Individu Bagian Akuntansi Penjualan (Studi Kasus Pada Giant Supermarket dan Superindo Di Kota Bandung)”, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa kepuasan pengguna sistem informasi akuntansi penjualan pada bisnis ritel supermarket di kota Bandung sudah tergolong sangat tinggi dengan rata-rata penilaian sebesar 4,38 terletak pada interval 4,20 - 5,00. Sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan sudah mampu memberikan informasi yang cukup bagi penggunanya. Akan tetapi, ada hal yang perlu ditingkatkan karena penilaian yang paling rendah dari responden yaitu mengenai aplikasi akuntansi yang digunakan harus lebih *user friendly* dan aplikasi akuntansi yang digunakan harus mampu memiliki tingkat akurat yang tinggi.
2. Kepuasan pengguna sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja individu bagian akuntansi. Hal ini dibuktikan dengan hasil olah data menggunakan software SPSS versi 20.0 yaitu ditolakanya H_0 dan diterimanya H_1 dengan presentase pengaruh sebesar 49,5%, sedangkan sisanya sebesar 50,5% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Dengan adanya kesimpulan yang diperoleh, maka penulis mencoba memberikan saran, sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini menunjukkan tingkat pengaruh yang cukup besar terhadap kinerja individu. Akan tetapi, peneliti selanjutnya perlu menambahkan beberapa faktor lain ke dalam model, agar faktor-faktor lain yang mempengaruhi kinerja individu bisa diketahui.
2. Bagi pihak supermarket di kota Bandung, hal yang perlu ditingkatkan adalah efektivitas dari aplikasi akuntansi yang digunakan harus lebih *user friendly* dan mudah untuk dipelajari dan diingat sehingga kesalahan input yang tidak diinginkan bisa diminimalisir. Kemudian aplikasi akuntansi yang digunakan harus mampu memiliki tingkat akurat yang sangat tinggi, sehingga tidak terjadi kesalahan terutama pada informasi jenis dan kode barang, harga penyesuaian, ketersediaan stok dan sebagainya. Kedua indikator ini perlu dievaluasi kembali oleh pihak perusahaan agar aktivitas penjualan dapat berjalan dengan maksimal.