

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis serta pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan cukup memadai sehingga dapat menunjang peningkatan pendapatan perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan faktor-faktor berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi yang dijalankan perusahaan telah efektif.

Hal tersebut dapat didukung oleh bagian-bagian operasi yang ada dalam perusahaan, serta sistem dan prosedur yang telah dirancang dan diterapkan dengan baik.

Contoh : perusahaan telah melaksanakan prosedur penjualan tunai dengan sistem terkomputerisasi yang dilengkapi dengan software khusus yang telah dirancang yaitu Abipro, dan didukung oleh kebijakan-kebijakan yang berlaku di dalam perusahaan, serta melakukan penawaran produk perusahaan dengan melakukan berbagai kegiatan penjualan dengan prosedur yang berlaku.

2. Dalam meningkatkan pendapatan jasa, telah dilakukan aktivitas penjualan yang memadai, dan efektif, sehingga dapat meningkatkan penjualan, khususnya penjualan tiket.

Hal ini dapat terlihat dari :

- a) Perencanaan penjualan yang meliputi langkah-langkah perencanaan penjualan yang dilakukan oleh bagian-bagian fungsi yang telah ditetapkan, perencanaan penyusunan target pengunjung serta realisasinya, dan perencanaan cara-cara pemasaran yang telah dilakukan serta dalam pelaksanaannya telah mampu memenuhi target volume yang telah ditetapkan sebelumnya.
  - b) Pelaksanaan penjualan dilakukan melalui berbagai kegiatan promosi, dan pemberian jaminan sosial kepada *sales executive*. Hal ini mampu meningkatkan volume penjualan pada perusahaan.
  - c) Aktivitas penjualan yang dilakukan telah memadai, hal ini dapat dinilai dari cara kinerja karyawan, dan para *sales executive* yang pada umumnya lebih efektif, sehingga volume penjualan mengalami peningkatan dan terus memenuhi target volume penjualan yang ingin dicapai perusahaan.
3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berperan dalam meningkatkan pendapatan jasa perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari :
- a) Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah memadai, seperti keseragaman dan konsistensi perlakuan akuntansi data keuangan dalam analisis laporan keuangan, serta laporan keuangan yang sesuai dengan karakteristik bisnis perusahaan dan standar akuntansi keuangan.
  - b) Perencanaan, pelaksanaan serta pengendalian penjualan yang dalam pelaksanaannya mampu meningkatkan volume dan pendapatan penjualan jasa.

## *BAB V Kesimpulan*

Dengan demikian, sistem informasi akuntansi penjualan dan aktivitas penjualan yang diterapkan oleh Batununggal Indah *Sport Centre* secara umum telah memadai, namun terdapat beberapa kelemahan yang harus diperhatikan yaitu :

1. Dalam penjualan kartu keanggotaan dan *banquet hall* terkadang tidak memenuhi target.
2. Tidak dilakukannya survei data bagi calon anggota yang akan bergabung ke dalam perusahaan.
3. Tidak diadakannya tinjauan ulang dalam prosedur penjualan yang berjalan dalam perusahaan.

### **5.2 Saran-saran**

Berdasarkan data informasi yang diperoleh selama penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk mengemukakan saran-saran yang maksudnya sebagai pertimbangan pada perusahaan untuk lebih meningkatkan sistem informasi akuntansinya.

Penulis ingin menyampaikan saran-saran sebagai berikut :

1. Dalam penjualan jasa, khususnya untuk penjualan kartu keanggotaan dan *banquet hall* baiknya dilakukan penjualan dengan cara melakukan pendekatan dan promosi yang unik dan berbeda guna melakukan pendekatan kepada konsumen sehingga konsumen dapat tertarik dengan produk yang ditawarkan.

## *BAB V Kesimpulan*

2. Dalam melakukan penjualan kartu keanggotaan baiknya dilakukan survei data calon anggota tersebut, guna menghindari hal-hal yang dapat merugikan perusahaan seperti penunggakan iuran bulanan.
3. Prosedur penjualan yang berjalan dalam perusahaan, baiknya ditinjau ulang, guna meningkatkan pengendalian dalam proses / aktivitas penjualan sehingga prosedur penjualan dapat berjalan dengan baik dan dapat terhindar dari penyimpangan dalam perusahaan.

Demikianlah saran-saran yang dapat penulis kemukakan sehubungan dengan kelemahan-kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan Batununggal Indah *Sport Centre* dan penulis berharap semoga saran-saran ini dapat bermanfaat bagi perusahaan guna menyempurnakan sistem informasi akuntansi penjualan.