BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang penulis lakukan, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit yang ada dan ditetapkan oleh CV.Adipura merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi penjualan sepenuhnya yang terjadi di dalam perusahaan dan sangat berperan juga dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner yang dihasilkan sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efectivitas Penjualan Kredit pada CV.Adipura terbukti. Faktor yang mendukung keputusan hipotesisnya yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV.Adipura sudah sangat baik, hal ini dapat terlihat dari:

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV.Adipura, yaitu diantaranya:
   a. Sumber Daya Manusia dan Alat yang digunakan

      Organisasi penjualan di perusahaan ini telah mencerminkan garis wewenang yang jelas. Adanya struktur organisasi penjualan ini dapat memperjelas fungsi setiap bagian dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.

b. Catatan

Catatan yang dipergunakan sudah cukup memadai karena di setiap terjadinya transaksi tidak ada transaksi manapun yang tidak dicatat oleh bagian administrasinya.

c. Formulir

Formulir yang digunakan dan terkait dengan kegiatan penjualan sangat jelas penggunaannya. Selain itu juga formulir yang digunakan dibuat rangkap dan bernomor urut agar meminimalkan terjadinya kecurangan atas penjualan yang terjadi.

d. Laporan

Laporan yang ada sebagai hasil pertanggungjawaban dari setiap pihak yang terkait dengan kegiatan penjualan.

e. Prosedur

Prosedur yang diterapkan di perusahaan sudah berjalan baik sehingga kegiatan penjualan yang terjadi didalam perusahaan sudah berjalan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

2. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit pada CV.Adipura

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Kredit pada CV.Adipura sudah sangat memadai. Hal ini dapat diketahui dari:

1. Perencanaan Penjualan

Perencanaan yang sudah ada dan terus dilakukan oleh perusahaan sudah berjalan baik. Perencanaan yang dilakukan juga sudah berhasil dirasakan dilihat dari penjualan yang stabil dari setiap bulannya.

2. Pelaksanaan Penjualan

   Dalam pelaksanaan penjualan yang telah dilakukan sudah sesuai prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan.

3. Tercapainya Perencanaan Penjualan

   Tercapainya perencanaan penjualan di dalam perusahaan sudah baik karena didukung dengan semua bagian-bagian perusahaan yang menjalankan tugasnya dengan baik.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan di atas maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
   a. Sumber daya manusianya agar semua karyawan yang berperan dalam proses penjualan lebih profesional.
   b. Kinerja para karyawan agar dapat bekerja secara maksimal
2. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan variabel yang lebih kompleks dan objek penelitian yang berbeda.