

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan dari pengamatan dan pembahasan yang telah dilakukan penulis mengenai pengaruh sistem informasi penjualan terhadap kinerja penjualan, maka penulis dalam bab ini akan mencoba menarik suatu kesimpulan dan memberikan saran yang diharapkan dapat membantu memberikan manfaat bagi *Body Fit - Elizabeth*.

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Sistem informasi penjualan sudah diterapkan secara memadai, hal ini terlihat dengan adanya struktur organisasi yang memadai serta adanya faktor pendukung yaitu fungsi-fungsi yang seharusnya terdapat dalam sebuah sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Penerapan sistem informasi penjualan berpengaruh secara signifikan ditunjukkan dengan simpulan yang diambil berdasarkan beberapa faktor-faktor pendukung, yaitu sebagai berikut: untuk hasil uji anova diperoleh nilai *sig* untuk sistem informasi akuntansi penjualan =  $0,000 < \alpha = 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak atau  $H_1$  diterima, maka sistem informasi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja penjualan. Sistem Informasi Penjualan mempengaruhi Kinerja Penjualan sebesar 67.1% dan sisanya sebesar 32.9%

dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan simpulan yang telah dilakukan, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang mungkin dapat menjadi bahan pertimbangan bagi masing-masing pihak baik pihak dari *Body Fit - Elizabeth*, yaitu: dari hasil perhitungan koefisien determinasi sebesar 67.1% berarti masih terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi kinerja penjualan. Untuk itu disarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut tentang pengaruh sistem informasi penjualan terhadap kinerja penjualan selain pemisahan fungsi, dokumentasi, otorisasi, pembatasan aktiva, dan verifikasi.

Mengenai retur barang dagangan sama sekali tidak jelas pencatatannya. Saya sarankan walaupun barang retur tidak diperjualbelikan kembali, sebaiknya retur tetap dicatat dari perusahaan mana, hari, dan tanggalnya, sehingga kita bisa tahu seberapa sering sebuah perusahaan meretur barangnya. Dan lagi dibuat peraturan retur hanya boleh dilakukan jika barang rusak atau tidak sesuai pesanan, dan hanya boleh dilakukan maksimal 3 hari setelah pengiriman.

Selain itu untuk dokumen faktur penjualan tidak tertulis faktur penjualan di dokumennya. Walaupun sudah terbiasa sebaiknya untuk faktur selanjutnya ditulis, agar memudahkan pada saat pengecekan.