

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada Distributor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan barang terhadap peningkatan penjualan, hal ini di dukung oleh pengujian Hipotesis Uji t dan Uji F, sehingga dengan demikian yang diajukan penulis yaitu “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan persediaan barang yang memadai dan dapat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan” dapat diterima. Dari hasil penelitian ini penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan penjualan, hal ini terbukti dengan hasil uji hipotesis yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan pada Distributor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi.
2. Terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi persediaan barang terhadap peningkatan penjualan, hal ini terbukti dengan uji hipotesis yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi persediaan barang

berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan pada Distributor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi

3. Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan sistem informasi akuntansi dan persediaan barang secara bersama – sama dapat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan, hal ini dapat diketahui dari hasil Uji hipotesis bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan barang secara simultan / bersama – sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan pada Distributor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, penulis memberikan saran atas hasil penelitian di Distributor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi sebagai berikut :

1. Bagi Distirbutor PT. Campina Ice Cream Industry Tbk. Cab. Sukabumi sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan penjualannya seperti halnya mempromosikan produk ataupun lebih meningkatkan sistem yang ada di dalam perusahaan agar semakin lebih mudah dan cepat dalam proses penjualan dan penjualan bisa lebih meningkat lagi.
2. Perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan kemampuan kinerja karyawan dengan memberikan pelatihan khusus dalam penjualan. Agar dalam melakukan proses penjualan dilakukan sesuai dengan tugas dan tanggung

jawabnya masing – masing, untuk menjaga tidak terjadinya keluhan dari pelanggan.

3. Selain itu, fungsi – fungsi yang terkait dengan aktivitas penjualan harus lebih memperhatikan proses pemasukan dan pengeluaran produk sehingga tidak ada keluhan dari pelanggan karena barang cair atau rusak.
4. Penelitian mendatang diharapkan mengembangkan model yang sudah ada dengan menambahkan variabel – variabel yang mempengaruhi peningkatan penjualan seperti variabel pengendalian internal, audit operasional dan implementasi strategi.