BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan perancangan terhadap sistem akuntansi penjualan yang diterapkan di yasa komputar, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

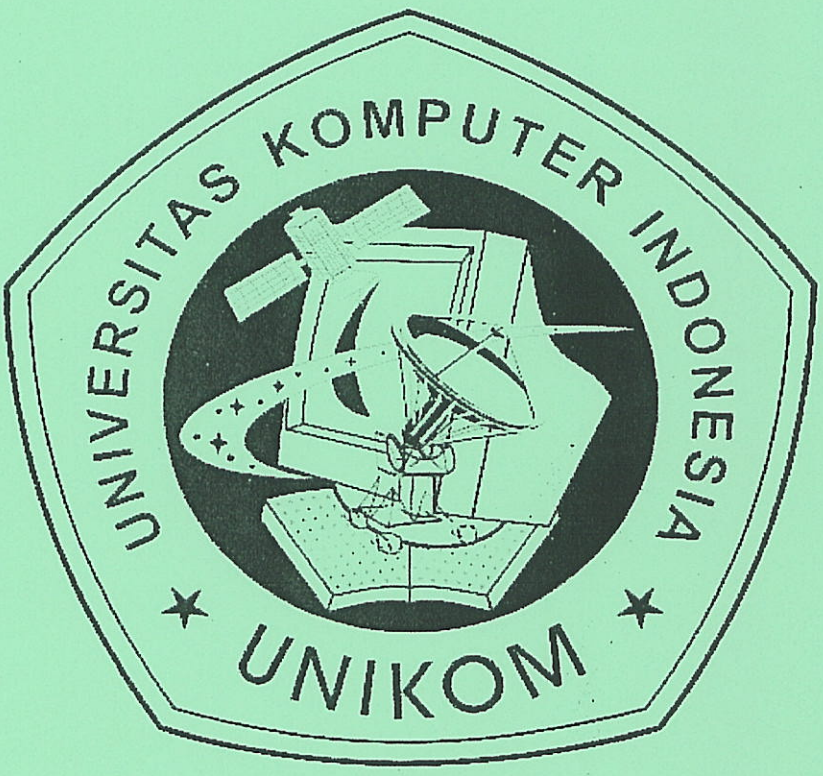
1. Permasalahan yang sering terjadi dalam sistem penjualan ini yaitu lambatnya penyampaian laporan penjualan. Hal ini bisa terjadi karena diperlukan waktu cukup lama untuk mengumpulkan data-data penjualan serta melakukan perhitungan secara manual dari setiap transaksi yang terjadi selama satu bulan.
2. proses pembuatan laporan penjualan ini melibatkan bagian penjualan, bagian gudang, kasir dan bagian administrasi.
3. pengawasan pembuatan laporan ini langsung diawasi dan terus dimonitori oleh pimpinan perusahaan.

5.2 Saran

Setelah menyimpulkan sistem penjualan yang terjadi pada UD. Yasa Computer berdasarkan seluruh uraian yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa saran yang mungkin perlu diperhatikan oleh pihak manajemen yasa komputer :

1. Dengan adanya suatu perencanaan yang tepat maupun dipatuhinya format pembuatan laporan penjuaian computer akan mempercepat diketahuinya tujuan yang ingin dicapai dari penjualan computer.
2. Dalam meningkatkan mutu dari laporan penjualan computer ini maka penetapan dan konsistensinya terhadap harga penjualan computer dapat ditetukan secara baku baik itu sistem diskon yang diberlakukan sehingga perhitungan dalam laporan penjualan dapat secara tegas hasil yang dapat diketahui.
3. Akan lebih meningkatakn efektifitas apabilah UD. Yasa Computer menggunakan aplikasi komputer di bagian penjualan khususnya dan keseluruhan sistem di UD.Yasa Computer pada umumnya.

4. Dengan adanya laporan secara komputerisasi diharapkan UD. Yasa Computer lebih menekan pemborosan tenaga pencatatan. Oleh karena itu diharapkan adanya perhatian yang luas terhadap komputerisasi sistem yang ada.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM