

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian dan perancangan yang penulis kerjakan dan mengacu pada rumusan masalah yang ada yaitu bagaimana membuat sistem informasi penjualan pada Koperasi Bina Usaha PT. Madu Baru Yogyakarta yang dapat memperoleh informasi secara cepat, tepat, akurat dan bermanfaat, bisa meningkatkan efektifitas dan efisiensi kerja para karyawan serta mendukung proses pengambilan keputusan oleh pihak manajemen yang membuat suatu sistem informasi secara komputerisasi untuk menampilkan informasi yang berkualitas, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Kelebihan Sistem Informasi Penjualan pada Koperasi Bina Usaha PT. Madu Baru.

Kelebihan yang diperoleh dari sistem aplikasi ini antara lain :

1. Sistem informasi penjualan ini dapat meningkatkan pelayanan dan kemudahan terhadap konsumen terutama dalam proses transaksi jual beli.
2. Pembuatan sistem informasi ini sebagai fasilitas pengolahan data yang bermanfaat guna meminimalkan waktu dan pengolahan data bagi kasir.

3. *Output* dari pengolahan data dapat digunakan sebagai acuan bagi pemilik toko untuk mengambil keputusan.

Sistem ini bisa ditarik kesimpulan. Dengan berjalannya sistem baru ini diharapkan agar dapat mendukung kinerja Koperasi Bina Usaha PT. Madu Baru Yogyakarta, sehingga dapat berkembang lebih maju dalam berbagai bidang terutama dibidang pelayanan terhadap konsumen atau pelanggan dan memperoleh peluang bisnis.

## 5.2 Saran

Kesempurnaan dari suatu sistem selalu bersifat relative berdasarkan pada cara pandang dan konsep dari setiap pemikiran yang berbeda serta memiliki alur yang bervariasi. Karena sistem ini dibangun berdasarkan alur pemikiran penulis, maka untuk hasil yang lebih baik dan maksimal diperlukan saran dari pihak manapun untuk melengkapi kekurangan yang ada.

Beberapa saran dari penulis untuk perusahaan:

1. Penulis menyarankan agar administrator ataupun pihak manajemen membuat *back up* secara *soft copy* dan *hard copy* (laporan) yang diperlukan sesering mungkin sesuai dengan kebutuhan.
2. Menyarankan agar administrator ataupun pihak manajemen lebih teliti dalam penginputan data dikarenakan oleh kelemahan sistem yang belum mampu menangani proses filterisasi secara maksimal.

3. Pemeliharaan dan penyempurnaan sistem harus terus dilakukan sesuai dengan perkembangan dan kebijaksanaan Koperasi agar sistem ini tetap berfungsi sebagaimana yang diinginkan.
4. Sebelum sistem transaksi penjualan secara komputerisasi dilakukan, ada baiknya terlebih dahulu diadakan pelatihan untuk para karyawan yang terlibat di dalam pelaksanaan sistem tersebut.

