

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis terkait sistem penjualan perusahaan Karya Sentosa yang telah dilakukan sebelumnya, ditemukan beberapa kelemahan yang ada didalam sistem penjualan perusahaan, antara lain :

- a. Perusahaan mencatat pesanan penjualan dalam sebuah buku, dimana dalam satu halaman terdiri dari beberapa pesanan pelanggan dan tanggal yang berbeda-beda serta tidak memiliki no urut cetak dan tidak berformat, sehingga BAK akan kesulitan dalam membuat dokumen-dokumen selanjutnya karena format pesanan penjualan yang kurang memadai serta dapat menimbulkan risiko terlewat.
- b. Perusahaan kesulitan dalam menentukan jatuh tempo piutang yang sebenarnya dikarenakan dalam melakukan penjualan mesin produksi, perusahaan menggunakan sistem pembayaran dengan metode cicilan, dimana saat pelanggan melakukan pemesanan, pelanggan harus menyertakan uang muka, kemudian melakukan pembayaran cicilan pertama pada bulan berikutnya, dan melakukan pelunasan dengan jatuh tempo satu bulan setelah cicilan pertama dibayarkan. Setelah cicilan pertama diterima oleh perusahaan maka perusahaan akan mengirimkan barang beserta faktur penjualan dan surat jalan kepada pelanggan. Karena tidak adanya dokumen memadai yang digunakan perusahaan untuk menagih dan mencatat uang muka beserta cicilan yang dibayarkan pelanggan, BAK seringkali kesulitan dalam menentukan jatuh tempo piutang yang sebenarnya karena jatuh tempo piutang yang sebenarnya adalah satu bulan setelah cicilan pertama dibayarkan bukan satu bulan setelah tanggal faktur.
- c. Tidak adanya batas kredit yang ditetapkan perusahaan bagi pelanggan, karena selama ini sistem penjualan yang dilakukan perusahaan hanya berdasarkan perjanjian waktu pembayaran antara bagian penjualan dengan pelanggan.

- d. Sedangkan 90% penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan penjualan kredit. Hal ini membuat bagian penjualan kesulitan untuk menentukan perusahaan mana yang riskan akan terjadinya piutang tak tertagih.
- e. Perusahaan tidak memiliki *database* pelanggan, perusahaan hanya menyimpan data pelanggan secara manual. Proses penjualan yang terjadi pada perusahaan Karya Sentosa dimulai dari adanya pesanan pelanggan. Pelanggan yang baru pertama kali memesan datanya akan dicatat oleh bagian penjualan dalam dokumen daftar pelanggan, apabila sudah terjadi kesepakatan harga dan barang maka bagian penjualan akan memberikan data perusahaan kepada BAK untuk diarsip secara manual dan dijadikan dasar untuk membuat surat permintaan barang, surat jalan, dan faktur. Hal ini mengakibatkan tidak sedikit data pelanggan yang hilang, sehingga pada saat BAK ingin membuat surat jalan dan faktur bagian BAK harus memilah satu per satu berkas-berkas yang diarsip dan memakan waktu lama apabila data perusahaan yang dicari hilang. Hal ini mengakibatkan proses penjualan kepada pelanggan harus ditunda karena bagian penjualan harus kembali meminta data perusahaan pelanggan. Selain itu setiap pelanggan memiliki harga mesin produksi yang berbeda-beda tergantung dari kesepakatan yang telah dibuat dalam surat penawaran harga, oleh sebab itu *database* pelanggan sangat diperlukan.

Berdasarkan beberapa kelemahan yang telah disebutkan diatas, perusahaan Karya Sentosa memerlukan rancangan sistem informasi akuntansi guna meminimalisir kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam sistem penjualan perusahaan, antara lain:

- a. Sistem penjualan secara terkomputerisasi yang saling berkaitan antara satu dengan yang lain sehingga dapat memudahkan pengguna untuk melakukan pengisian data.
- b. Dibutuhkannya *database* sebagai media penyimpanan *file* serta menjadi penghubung antar dokumen dalam *file* transaksi seperti, *file* transaksi surat permintaan barang yang terintegrasi dengan pesanan penjualan dan *file* master persediaan.

- c. Notifikasi yang diberikan oleh sistem sebagai pengingat piutang pelanggan yang telah mendekati jatuh tempo guna memudahkan bagian penjualan melakukan penagihan piutang.
- d. Laporan sebagai hasil akhir dari sistem yang berguna bagi perusahaan untuk mendukung pengambilan keputusan seperti Laporan Penjualan, Daftar Piutang Pelanggan dan Laporan Penerimaan Kas.
- e. Diperlukannya pengendalian akses guna mematasi wewenang karyawan dalam mengakses sistem perusahaan.

5.2 Keterbatasan

Terdapat beberapa keterbatasan yang dimiliki dalam melakukan perancangan sistem informasi penjualan perusahaan Karya Sentosa, antara lain :

1. Tidak dilakukannya *running* program pada penelitian ini, penelitian yang dilakukan sampai dengan tahap perancangan *interface*.
2. Tidak dilakukannya pembahasan mengenai pembukuan akuntansi seperti jurnal terkait sistem penjualan perusahaan dikarenakan penelitian ini berfokus pada meminimalisir kelemahan sistem lama perusahaan Karya Sentosa.
3. Penelitian ini menyediakan *field* kunatitas pada *file* transaksi persediaan yang *terupdate* otomatis berdasarkan pembelian yang dilakukan perusahaan, namun peneliti tidak melakukan pembahasan mengenai sistem pembelian perusahaan.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada perusahaan Karya Sentosa, terdapat beberapa saran yang dianjurkan, antara lain :

- a. Perusahaan dapat memepertimbangkan penggunaan sistem penjualan secara terkomputerisasi dan mengadakan pelatihan cara penggunaan sistem guna mengatasi berbagai permasalahan yang ada.

- b. Perusahaan dapat mempertimbangkan melakukan pengaturan batas hari jatuh tempo pada pengingat piutang sesuai dengan kondisi perusahaan dan pelanggan.
- c. Perusahaan dapat mempertimbangkan pemberian batas kredit pada pelanggan guna memudahkan perusahaan dalam menentukan perusahaan mana yang riskan akan terjadinya piutang tak tertagih dan nantinya file batas kredit akan langsung terhubung dengan pesanan penjualan perusahaan, sehingga secara otomatis pesanan penjualan tidak dapat dilanjutkan apabila melebihi batas kredit.
- d. Perusahaan dapat mempertimbangkan pembuatan *Database* pelanggan guna mendukung sistem penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, A., dan Setiawati, L. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: ANDI
- Hall, J. A. (2007). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan]* (edisi ke-4). Jakarta: Salemba Empat.
- Gunawan, M. F., 2017, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi pada Sistem Penjualan Perusahaan Dagang Bahan Bangunan (Studi Kasus pada PT. MAP)*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/10075/>
- Jogiyanto. (2005). *Analisis & Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Krismiaji, (2010). *Sistem Informasi Akuntansi* (edisi ke-3). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Rama, D. V., dan Jones F.L (2011a). *Sistem Informasi Akuntansi Buku 1*. [Terjemahan]. Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V., dan Jones F.L (2011b). *Sistem Informasi Akuntansi Buku 2*. [Terjemahan]. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., dan Steinbart., P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan]* (edisi ke-13). Jakarta: Salemba Empat.
- Ineke, P. A., 2017, *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan secara Terkomputerisasi pada Perusahaan Dagang Bahan Bangunan (Studi Kasus pada UD. Rehoboot)*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/10075/>
- Sutabri, T. (2016). *Sistem Informasi Manajemen* (edisi ke-2). Yogyakarta : ANDI.
- Widjajanto, N. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Erlangga.
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi* (edisi ke-4). Jakarta: Salemba Empat.