

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Setelah melakukan analisis dan pembahasan atas siklus penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti, peneliti menemukan beberapa kelemahan, antara lain:

1. PT. Diantrijaya Utama Mukti tidak menerapkan batas kredit bagi pelanggannya meskipun hampir 100% penjualannya adalah penjualan kredit. Maka dari itu, pelanggan dapat terus melakukan pemesanan meskipun piutang sebelumnya masih belum dilunasi. Akibatnya, terjadi penumpukan piutang dan timbul risiko piutang tak tertagih. Hal tersebut akan menambah beban perusahaan serta dapat mengganggu arus kas perusahaan.
2. Pencatatan piutang hanyalah sebatas saldo piutangnya saja, tanpa ada informasi lebih lanjut mengenai tanggal jatuh tempo dari setiap tagihan kepada pelanggan. Untuk mengetahui tanggal jatuh tempo piutang, perlu dilakukan perhitungan secara manual dari tanggal Surat Jalan. Maka dari itu, akhirnya PT. Diantrijaya Utama Mukti tidak pernah memperhatikan tanggal jatuh tempo piutang pelanggan. Akibatnya, Staf Penjualan sering terlambat dalam melakukan penagihan ke pelanggan hingga berbulan-bulan.
3. PT. Diantrijaya Utama Mukti menggunakan *Purchase Order* (PO) dari pelanggan sebagai dokumen dasar dalam sistem penjualannya, sehingga tidak lagi membuat *Sales Order*. Penggunaan PO dari pelanggan dapat menyulitkan dalam pemrosesan pesanan karena format PO yang berbeda-beda antar pelanggan. Selain itu, format nomor PO juga berbeda-beda sehingga akan menyulitkan dalam pengarsipan dokumen.
4. Dokumen Surat Perintah Kerja (SPK) yang digunakan oleh PT. Diantrijaya Utama Mukti berbentuk memo tidak berformat yang hanya berisi daftar barang untuk diproduksi, tanpa ada keterangan yang jelas mengenai spesifikasi barang. SPK juga tidak bernomor urut sehingga urutan produksi menjadi tidak jelas. Lalu, SPK juga tidak memuat keterangan mengenai barang apa yang harus diproduksi terlebih dahulu dalam satu SPK, padahal beberapa pelanggan

umumnya memiliki permintaan khusus mengenai barang apa yang harus dikirim terlebih dahulu.

5. Setiap ada pesanan pelanggan yang masuk, Staf Penjualan harus mencocokkan secara manual harga yang tertera pada PO dengan harga yang dicatat oleh perusahaan, walaupun perusahaan sudah menggunakan aplikasi Microsoft Excel. Hal tersebut tidak efisien dan dapat menimbulkan risiko kesalahan dalam mencocokkan harga. Ditambah lagi, barang yang dihasilkan adalah barang *custom* sehingga setiap pelanggan memesan barang dengan harga yang berbeda-beda.

Setelah menganalisis dan mengevaluasi sistem penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki beberapa kebutuhan terkait dengan sistem dan informasi yang antara lain adalah:

1. Proses *input* ke dalam sistem secara terkomputerisasi dengan bantuan kunci utama dan asing.
2. Penyimpanan berbagai data perusahaan dalam media penyimpanan yang memadai, yaitu *database*.
3. Sistem yang dapat membantu dalam melakukan penagihan ke pelanggan saat sudah mendekati tanggal jatuh tempo, yaitu sistem pengingat jatuh tempo piutang yang akan muncul secara otomatis saat memasuki sistem.
4. Sistem yang dapat menampilkan peringatan saat pencatatan pesanan apabila pesanan tersebut telah melebihi batas kredit yang sudah ditetapkan perusahaan.
5. Berbagai laporan yang dibutuhkan perusahaan untuk mendukung proses penjualan dan pengambilan keputusan.
6. Penggunaan *Sales Order* sebagai dokumen dasar dalam sistem penjualan dan digunakan untuk mencatat pesanan pelanggan.
7. Dokumen Surat Perintah Kerja yang berformat jelas serta memuat spesifikasi dan keterangan yang dibutuhkan untuk proses produksi.
8. Informasi yang dapat memudahkan dalam pemrosesan pesanan, yaitu mengenai jumlah sisa barang yang masih harus dikirim ke pelanggan berdasarkan pesanan yang sudah dicatat oleh perusahaan.

5.2. Keterbatasan

Pada penelitian mengenai perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan pada PT. Diantrijaya Utama Mukti ini, timbul beberapa keterbatasan yang antara lain adalah:

1. Penelitian ini dilakukan hanya sebatas pada perancangan atas desain *user interface* saja, tidak dilakukan tahapan *running* program.
2. Penelitian ini menggunakan informasi terkait barang jadi dan Laporan Barang Jadi, namun penelitian ini tidak membahas tentang barang jadi karena hal tersebut merupakan bagian dari siklus produksi, sedangkan penelitian ini berfokus pada siklus penjualan saja.
3. Dalam pembahasan mengenai siklus penjualan, terdapat dokumen Faktur Pajak yang disertakan. Namun, penelitian ini tidak membahas mengenai Pajak Pertambahan Nilai (PPN) karena pengisian dan pembuatan Faktur Pajak harus menggunakan e-faktur.
4. Tidak membahas mengenai proses akuntansi yang berkaitan dengan siklus penjualan seperti pembuatan jurnal dan laporan, karena fokus penelitian ini adalah pada prosedur penjualannya.
5. Tidak membahas mengenai penetapan batas kredit bagi setiap pelanggan karena hal tersebut merupakan kebijakan dari perusahaan. Jumlah batas kredit digunakan oleh perusahaan dengan mempertimbangkan reputasi dan kapabilitas dari setiap pelanggan.

5.3. Saran

Setelah melewati tahap analisis dan evaluasi sistem penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti, peneliti menyarankan beberapa hal, yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya membuat sistem penjualannya menjadi terkomputerisasi yang dimulai dari proses penerimaan pesanan, pengiriman barang, serta penagihan dan penerimaan kas. Lalu, perusahaan juga harus menerapkan pengendalian akses agar pengguna yang dapat mengakses sistem hanyalah yang berkepentingan dan memiliki wewenang.

2. Perusahaan perlu menggunakan *database* yang dapat menyimpan data-data yang dimiliki dalam sistem penjualannya. Penggunaan *database* diperlukan apabila perusahaan menjalankan sistem penjualan terkomputerisasi.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan perbaikan atas dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualannya. Perbaikan dapat dilakukan atas format dokumen, isi, jumlah cetak, dan otorisasi. Diperlukan juga penambahan dokumen apabila memang dibutuhkan agar sistem penjualan dapat berjalan dengan lebih baik.
4. Perusahaan perlu melakukan pencatatan atas jatuh tempo piutang pelanggan serta adanya sistem pengingat jatuh tempo piutang yang muncul secara otomatis untuk mempermudah dalam proses penagihan.
5. Sebaiknya, perusahaan menetapkan batas kredit bagi setiap pelanggannya sebagai bentuk dari pengendalian atas pemrosesan pesanan. Batas kredit juga diperlukan untuk mengawasi dan mengendalikan piutang dari setiap pelanggan untuk mencegah risiko timbulnya piutang tak tertagih.
6. Penetapan batas kredit sebaiknya mengikuti prinsip 5C, yaitu *character* (memperhatikan kebiasaan dan riwayat pelanggan dalam membayar piutang), *capacity* (menilai kemampuan pelanggan dalam membayar piutang), *capital* (memperhatikan keadaan keuangan pelanggan untuk menilai kelayakan dalam pemberian batas kredit), *collateral* (menilai kemampuan pelanggan dalam memberikan jaminan apabila tidak mampu melunasi piutangnya), dan *condition* (memperhatikan kondisi lingkungan luar yang dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam melunasi piutangnya, seperti kondisi perekonomian negara).

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, I. C., dan Lukman, H. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., dan Jusuf, A. A. (2011). *Jasa Audit dan Assurance: Pendekatan Terpadu (Adaptasi Indonesia)* [Terjemahan]. Jakarta: Salemba Empat.
- Hall, J.A. (2007). *Sistem Informasi Akuntansi* [Terjemahan] (edisi ke-4). Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto. (2005). *Analisis & Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* (edisi ke-4). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi* (edisi ke-3). Jakarta: Salemba Empat.
- Oktaviani, P. (2019). *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Terkomputerisasi pada Perusahaan Manufaktur Suku Cadang Alat Berat (Studi Kasus pada CV. Hery Jaya Teknik)*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/19523/>.
- Rama, D. V., dan Jones, F. L. (2008a). *Sistem Informasi Akuntansi Buku 1* [Terjemahan]. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. (2008b). *Sistem Informasi Akuntansi Buku 2* [Terjemahan]. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., dan Steinbart, P. J. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* [Terjemahan] (edisi ke-13). Jakarta: Salemba Empat.
- Sutabri, T. (2016). *Sistem Informasi Manajemen Edisi Revisi*. Yogyakarta: ANDI.
- TMbooks. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi-Konsep dan Penerapan*. Yogyakarta: ANDI.

Wijaya, F. (2019). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi pada Sistem Penjualan Karya Sentosa*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/17481/>.