

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

Hasil dari analisis dan pembahasan sistem penjualan UD SS ditemukan kelemahan dalam penelitian ini, seperti berikut :

1. Pelanggan tidak diberikan batas kredit. UD SS hanya mengandalkan nilai kepercayaan kepada pelanggannya. Hal ini dibuktikan pemilik sering kali tidak mengecek saldo piutang pelanggan sebelumnya yang telah melakukan pemesanan kembali dikarenakan pemilik telah mempercayai pelanggan yang melakukan pembelian secara berulang kali. Hal tersebut menyebabkan penumpukan piutang pelanggan menjadi lebih tinggi dan memperbesar risiko kemungkinan tidak terbayar oleh pelanggan.
2. Perusahaan tidak memiliki sistem pengingat jatuh tempo piutang pelanggan serta dokumen penagihan piutang yang kurang memadai padahal perusahaan mempunyai termin $n/30$ atau kesepakatan bersama. Pemilik hanya melakukan rekapan piutang pelanggan yang dilakukan secara manual tanpa adanya rincian tanggal jatuh tempo tiap pelanggan, sehingga pemilik akan kesulitan melakukan penagihan piutang pelanggan berdasarkan dokumen *sales order*. Hal tersebut mengakibatkan ketidakefektifan penagihan dan menimbulkan piutang yang lewat jatuh tempo.
3. Dokumen *sales order* tidak memiliki nomor pesanan. Pemilik melakukan penagihan berdasarkan tanggal arsip dari *sales order* yang tidak bernomor urut padahal tanggal transaksi penjualan kredit dapat terjadi diwaktu yang bersamaan dengan nama pelanggan yang serupa. Akibatnya pemilik menagih piutang pelanggan dengan tidak tepat waktu karena pemilik harus menelepon pelanggan dengan nama yang serupa dengan kegiatan yang berbeda dihari yang bersamaan. UD SS membutuhkan dokumen *sales order* yang memiliki nomor urut pada transaksi penjualan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan

UD SS dalam mengetahui identitas *sales order* dan penjualan dilakukan secara berurutan.

4. Permasalahan yang terakhir ialah tidak adanya dokumen surat jalan pada saat pengiriman barang ke pelanggan. UD SS mengirimkan barang *sparepart* muatan berat berserta dokumen *sales order*. Akibatnya harga pada *sales order* masih tertera dan diberikan kepada penerima bagian gudang pelanggan sehingga perusahaan besar tersebut merasa kecewa karena UD SS belum memiliki dokumen surat jalan yang memadai. Menurut pelanggan harga pada *sales order* sifatnya rahasia dan hanya boleh diketahui oleh bagian administrasi atau kepala bagian pembelian. Oleh karena itu, maka peneliti membuat dokumen surat jalan agar dapat memisahkan antara dokumen yang diberikan kepada bagian gudang dan bagian admin pelanggan.

5.2 Keterbatasan

Beberapa keterbatasan dalam melakukan perancangan sistem penjualan kredit UD SS adalah:

1. Tidak dilakukan pembahasan mengenai proses pembukuan akuntansi seperti jurnal dan penyusunan laporan keuangan perusahaan karena penelitian ini berfokus pada mengurangi kelemahan sistem lama perusahaan UD SS.
2. Penelitian ini tidak membahas mengenai siklus penjualan tunai perusahaan.
3. Nama barang pada persediaan UD SS terdapat di database persediaan tidak dibahas secara rinci karena ruang lingkup hanya pada penjualan kredit hingga ke penagihan piutang.
4. Perancangan sistem penjualan kredit UD SS hanya sampai pada tahap
5. desain interface, tidak sampai ke tahap running program pada penelitian ini.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada perusahaan UD SS ada beberapa saran yang dapat diberikan, seperti berikut ini :

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan sistem penjualan secara terkomputerisasi untuk mengatasi permasalahan yang ada.
2. Perusahaan seharusnya melakukan perbaikan pada dokumen yang diperlukan seperti faktur penjualan dan surat jalan.
3. Perusahaan sebaiknya menerapkan pemberian batas kredit pada pelanggan untuk menghindari risiko piutang tak tertagih.
4. Perusahaan sebaiknya melakukan pengaturan pada batas hari jatuh tempo untuk pengingat piutang agar tidak terjadi keterlambatan dalam pelunasan piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A., Elder, R. J., dan Beasley, M. S. (2012). *Auditing and Assurance Service*. England: Pearson Education Limited.
- 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.
- Jogiyanto. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta : ANDI.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi (edisi keempat)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Lauw, Rensia Augustine (2020) *Analisis dan perancangan sistem penjualan kredit terkomputerisasi pada perusahaan dagang alat-alat listrik (Studi kasus pada CV SE)*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/22484/>
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi*, Edisi Keempat, Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V., & Frederick L. Jones. (2011a). *Sistem Informasi Akuntansi (buku 1)*. Jakarta: Salemba empat.
- Rama, D. V., & Frederick L. Jones. (2011b). *sistem informasi akuntansi (buku 2)*. Jakarta: Salemba empat.
- Romney, M. B., dan Steinbart, P. J. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* [Terjemahan] (edisi ke-13). Jakarta: Salemba Empat.
- Sutabri. (2014). *Pengantar Teknologi Informasi*. Yogyakarta: ANDI Offset
- Simamora, Sintong Josua Parlindungan (2020) *Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada sistem penjualan PT Dai Knife*.

(Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Indonesia).
Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/21001/>

Widjajanto, N. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.