

## **BAB 5**

### **SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan sebelumnya terhadap sistem penjualan di UD Abadi, ditemukan adanya beberapa kelemahan terkait dengan sistem penjualan perusahaan, antara lain:

1. Daftar harga jual pada UD Abadi hanya ditulis pada buku harga, sehingga mengakibatkan karyawan harus mencari satu persatu harga dari berbagai macam jenis serta ukuran baut dan apabila terjadi pergantian harga jual, maka karyawan akan menggantinya dengan menempelkan stiker putih kemudian menuliskan harga jual yang baru sehingga menyebabkan jam kerja menjadi tidak efisien.
2. Tidak adanya batas pemberian kredit untuk tiap pelanggan yang menyebabkan pelanggan dapat terus menerus melakukan pembelian kredit walaupun masih memiliki saldo hutang pada perusahaan.
3. Kerumitan dalam pemberian diskon untuk pelanggan yang memberi secara grosir maupun ecer, di mana besarnya diskon juga diberikan berdasarkan relasi antara pemilik dengan pelanggan.
4. Tidak adanya mekanisme yang mengingatkan karyawan untuk melakukan penagihan piutang ke pelanggan, sehingga menyebabkan adanya risiko atas piutang yang telah jatuh tempo namun pembayarannya tidak tepat waktu.

Berdasarkan 4 kelemahan yang ada pada UD Abadi terkait dengan sistem penjualan, maka penelitian ini memberikan usulan adanya sistem baru yang dapat digunakan perusahaan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut, antara lain:

1. Sistem penjualan terkomputerisasi berupa program aplikasi penjualan yang saling berhubungan antara satu dengan yang lain sehingga memudahkan pengguna dalam melakukan pengisian data.
2. Perancangan *database* pelanggan yang memuat saldo piutang serta batas kredit untuk setiap pelanggan, di mana pada sistem lama perusahaan belum menetapkan adanya batas kredit untuk setiap pelanggan sehingga dengan

adanya *database* pelanggan, akan mengurangi adanya risiko piutang tidak tertagih.

3. Perancangan *database* persediaan yang memuat harga dari masing-masing jenis dan ukuran baut, sehingga akan memudahkan pengguna dalam mengetahui harga dari masing-masing jenis dan ukuran baut.
4. Adanya sistem pengingat jatuh tempo piutang yang dapat mengurangi adanya keterlambatan dalam penagihan piutang.
5. Adanya informasi mengenai piutang pelanggan dalam Laporan Daftar Piutang Pelanggan di mana perhitungan piutang dilakukan secara otomatis sehingga memudahkan pengguna untuk melihat informasi seputar piutang dengan cepat dan mudah.
6. Adanya Laporan Penjualan yang dapat membantu perusahaan untuk melihat perkembangan penjualan secara mingguan, bulanan, maupun tahunan.
7. Adanya Pengendalian Akses untuk program aplikasi penjualan yang berfungsi sebagai pembatasan akses karyawan dalam menggunakan program aplikasi terkait sistem penjualan.

## **5.2. Keterbatasan**

Dalam melakukan perancangan sistem penjualan terkomputerisasi pada UD Abadi, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan antara lain:

1. Penelitian ini tidak dapat menentukan pemberian diskon untuk setiap pelanggan, dikarenakan hal tersebut merupakan data privasi perusahaan yang tidak dapat diberikan serta pemberian diskon juga dilakukan berdasarkan relasi antara pelanggan dengan pemilik.
2. Penelitian ini tidak dapat menentukan batas pemberian kredit untuk setiap pelanggan, dikarenakan hal tersebut juga merupakan data privasi perusahaan yang tidak dapat diberikan.
3. Program aplikasi penjualan yang diusulkan oleh penelitian ini masih menggunakan otorisasi transaksi secara manual, sehingga perusahaan masih harus mencetak dokumen untuk diotorisasi pemilik.

4. Program aplikasi penjualan yang diusulkan oleh penelitian ini tidak bisa mendeteksi pelanggan yang sering terlambat melakukan pembayaran.

### **5.3. Saran**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terkait dengan sistem penjualan pada UD Abadi, penelitian ini memiliki beberapa saran yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya melakukan perbaikan atas dokumen yang tidak berformat terkait dengan sistem penjualan serta menerapkan sistem penjualan secara terkomputerisasi mulai dari penerimaan pesanan hingga penerimaan kas.
2. Dengan adanya program aplikasi penjualan, perusahaan dapat mempertimbangkan menggunakan program aplikasi tersebut dengan melakukan pelatihan atas cara penggunaan sistem yang bertujuan agar dapat mengurangi risiko permasalahan yang ada.
3. Pemilik seharusnya memberikan batas kredit untuk setiap pelanggan, hal ini dilakukan guna mengurangi risiko adanya piutang tak tertagih yang dapat merugikan perusahaan.
4. Perusahaan seharusnya melakukan rekapan penjualan secara detail dan terkomputerisasi guna memudahkan perusahaan dalam mengetahui perkembangan penjualan baik secara mingguan, bulanan, maupun tahunan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, I.C., dan Lukman, H. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arens, A.A., Elder, R. J., dan Beasley, M. S. (2015). *Auditing & Jasa Assurance* [Terjemahan] (Edisi ke-15). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Hall, J.A. (2013). *Introduction to Accounting Information Systems* (8th Edition). USA: South-Western Cengage Learning.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* (Edisi ke-4). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Laubianto, N.E. (2019). *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Terkomputerisasi ada Perusahaan Ritel Bahan Bangunan (Studi Kasus Pada UD Enam Empat)*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/17472/>.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (Edisi ke-4). Jakarta: Salemba Empat.
- Octavia, T.R. (2018). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi pada Siklus Penjualan Perusahaan Manufaktur Kertas dan Plastik (Studi Kasus Pada PT DMP)*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/13299/>.
- Romney, M.B., dan Steinbart, P. J. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi* [Terjemahan] (Edisi ke-13). Jakarta: Salemba Empat.
- Simkin, M.G., Rose, J. M., dan Norman, C. S. (2013). *Accounting Information Systems* (Twelfth Edition). New Jersey: John Wiley dan Sons, Inc.
- Subroto, B. (2015). *Membuat Program Akuntansi dengan MS Access VBA*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sujarweni, V.W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sutabri, T. (2016). *Sistem Informasi Manajemen* (Edisi Revisi). Yogyakarta: Penerbit Andi.

- Tandoyo, H. (2019). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi pada Siklus Penjualan CV Lithosindo Jaya*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/17362/>.
- Wijaya, F. (2019). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi pada Sistem Penjualan Karya Sentosa*. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya, Indonesia). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/17481/>.