

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAAAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian Sistem Penjualan Kredit di PT DMP maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Prosedur pemberian kredit dalam persetujuan harga dan batas kredit pelanggan hanya dilakukan oleh bagian keuangan. Dengan demikian potensi terjadinya kredit macet cukup besar karena tanpa ada analisis mendalam dari pimpinan perusahaan.
2. Tidak adanya batas yang tegas dan jelas terkait nilai plafon kredit akan mengakibatkan pengendalian internal lemah. Jika terjadi kredit macet dengan nilai yang besar tanpa ada analisis yang mendalam akan mengakibatkan kegiatan operasional perusahaan terganggu.
3. Adanya retur dari pelanggan yang langsung diperhitungkan sebagai pengurang tagihan tanpa terlebih dulu dihitung dan dicocokkan antara nilai nominal dan nilai fisik retur akibat tidak ada dokumen yang ditandatangani oleh pelanggan, penerima retur dan bagian gudang sehingga berpotensi mengakibatkan terjadinya selisih antara nilai nominal dan nilai fisik retur yang dapat merugikan perusahaan.
4. Dokumen pengiriman barang yang digunakan oleh perusahaan selama ini tidak menggunakan kop surat atau logo resmi yang mencantumkan alamat perusahaan yang jelas sehingga kurang menunjukkan sebagai dokumen resmi perusahaan yang sah.
5. Dalam proses penagihan kepada pelanggan, perusahaan masih menggunakan sistem manual yang memungkinkan terjadinya kesalahan dalam menghitung tagihan pembayaran baik kesalahan dalam menghitung jumlah penjualan barang maupun retur penjualan sebagai pengurang tagihan.

5.2 Keterbatasan

Keterbatasan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Informan penelitian ini adalah dari perusahaan PT DMP sendiri, belum ada pembandingan dari pihak konsumen atau pelanggan, sehingga dalam wawancara tentu ada unsur untuk memperlihatkan hal yang baik atau ideal dari perusahaan dan kurang mengungkap sisi kekurangan perusahaan yang sebenarnya.
2. Penelitian ini memiliki waktu yang terbatas sehingga dalam melakukan wawancara dengan informan dan observasi atas objek penelitian masih kurang mendalam untuk mengungkap lebih dalam sisi kelemahan sistem penjualan kredit PT DMP.

5.3 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis memberikan beberapa saran agar dapat bermanfaat bagi peningkatan Sistem Penjualan Kredit PT DMP yakni:

1. Perusahaan sebaiknya membuat prosedur yang tegas dan jelas bahwa dalam pemberian harga dan batas kredit (plafon) pelanggan harus melalui pengecekan dan persetujuan direktur perusahaan bukan hanya dari bagian keuangan saja. Dengan demikian potensi terjadinya kredit macet dapat diantisipasi dan diminimalisasi.
2. Prosedur dalam pemberian kredit terkait harga barang dan batas kredit harus melalui analisis yang berlapis bukan hanya dari bagian penjualan melainkan juga harus atas pertimbangan dan persetujuan direktur
3. Retur penjualan tidak dapat digunakan untuk memotong jumlah tagihan pelanggan tanpa melalui perhitungan dan pencocokan terlebih dahulu dengan menggunakan dokumen retur penjualan yang ditandatangani oleh pelanggan, penerima retur dan gudang. Sehingga selisih antara nilai nominal dan nilai fisik retur yang merugikan perusahaan dapat diminimalisasi.
4. Dokumen retur barang yang digunakan oleh perusahaan sebaiknya menggunakan kop surat atau logo resmi yang mencantumkan alamat

perusahaan yang jelas sehingga dapat menunjukkan sebagai dokumen resmi perusahaan yang sah.

5. Proses penagihan kepada pelanggan, sebaiknya menggunakan sistem aplikasi pemrograman sehingga dapat meminimalisasi kesalahan dalam pembuatan tagihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiyanto, Hutomo. (2018). Analisis dan perancangan Prosedur Operasi Standar (POS) atas Siklus Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Internal pada Perusahaan Semen (Studi Kasus pada PT. SIPP). Undergraduate thesis, Widya Mandala Catholic University Surabaya
- Elder, R.J., Beasley, M.S., Arens, A.A., dan A.A.Jusuf, 2009, Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach, 12th ed., Singapore: Pearson Education South Asia Pte Ltd
- Fatimah, Endah Nur, dkk. (2015). Strategi PintarMenyusun SOP (Standard Operating Procedures). Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Krismiaji, (2010). Sistem Informasi Akuntansi (edisi ke-3). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Krismiaji, 2015, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi ketiga, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi, 2016, Sistem Akuntansi, Edisi Keempat, Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V. dan F. L. Jones, 2008, Sistem Informasi Akuntansi Buku 1 Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2008, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V. dan F. L. Jones, 2011 , Sistem Informasi Akuntansi Buku 2 Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2009, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., dan P. J. Steinbart., 2015, Accounting Information System – Sistem Informasi Akuntansi, edisi 13, terjemahan oleh Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspitasari, 2015, Jakarta: Salemba Empat.
- Soemohadiwidjojo, A.T., 2015, Mudah Menyusun SOP (Standard Operating Procedure), Jakarta: Penebar Plus.
- Tambunan, R. M., 2013, Pedoman Penyusunan Standard Operating Procedures (SOP), Edisi 2, Bekasi: Maiestas Publishing.
- Tathagati, A., 2014, Step by Step Membuat SOP (Standard Operating Procedure): cetakan kedua: Juni 2014, Yogyakarta: Efata Publishing.

Wijaya. F. H., 2012, Analisis Sistem Penjualan Kredit dan Perancangan SOP untuk Meningkatkan Pengendalian Internal dalam Perusahaan Plastik Injection: Skripsi Fakultas Bisnis UWM.