

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1. Simpulan

Setelah melakukan analisis dan pembahasan pada sistem penjualan kredit PT. Pais Pratama, terdapat beberapa kelemahan sebagai berikut:

- a. PT. Pais Pratama tidak memiliki database pelanggan akibatnya harga jual barang setiap pelanggan tidak tercantum dengan jelas dan hanya diketahui oleh direktur utama. Setiap pelanggan memiliki harga yang berbeda-beda, tidak efektif jika *staff officer* (bagian penjualan) harus bertanya kepada direktur utama terkait dengan pemberian harga kepada pelanggan.
- b. PT. Pais Pratama tidak membuat dokumen *Sales Order* dalam proses penjualan kredit. Hal ini dapat menimbulkan risiko salah catat pesanan hingga risiko kesalahan dalam memasukkan harga pada saat membuat dokumen rekap tagihan piutang pelanggan.
- c. Perusahaan tidak menerapkan batas kredit untuk setiap pelanggan. Akibatnya, terjadi piutang tak tertagih. Hal ini terjadi karena PT. Pais Pratama terus-menerus menerima pesanan pelanggan tanpa memperhatikan saldo piutang pelanggan.
- d. Tidak terdapat dokumen yang menunjukkan terjadinya penjualan dengan vendor. Akibatnya, PT. Pais Pratama tidak memiliki informasi yang cukup terkait penjualan yang dilakukan dengan vendor.

- e. Keterlambatan penagihan piutang pelanggan. Hal ini disebabkan karena *staff officer* (bagian penjualan) terlalu lama dalam mencari dokumen pelanggan yang akan jatuh tempo.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada sistem penjualan kredit PT. Pais Pratama, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan sistem yang dibutuhkan oleh PT. Pais Pratama adalah:

- a. *Database* pelanggan yang dapat memberikan informasi terkait dengan penjualan kredit perusahaan.
- b. Sistem yang menyajikan *form* penjualan seperti *Sales Order*, Surat Jalan, Faktur, dan Rekap Tagihan Piutang Pelanggan yang dapat terhubung secara otomatis untuk melengkapi kebutuhan perusahaan dalam melakukan penyimpanan, dan mengelola informasi atau data yang ada agar lebih akurat dan tepat waktu.
- c. Sistem yang menerapkan batas kredit pelanggan dan mengelola piutang pelanggan dalam melakukan *update* data secara otomatis.
- d. Sistem yang dapat mengurangi *human error* dalam melakukan *input*, proses, simpan dan *update* data terkait dengan penjualan kredit PT. Pais Pratama.
- e. Sistem yang dapat menghasilkan laporan yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Laporan yang dihasilkan seperti Laporan Penjualan dan Laporan Daftar Piutang Pelanggan.

5.2 Keterbatasan

Dalam melakukan perancangan sistem penjualan kredit PT. Pais Pratama terdapat beberapa keterbatasan, yaitu:

- a. Perancangan sistem penjualan kredit PT. Pais Pratama tidak dilanjutkan pada tahap *running program*, perancangan sistem hanya sampai pada tahap desain *interface*.
- b. Sistem dalam penelitian ini tidak dapat menampilkan besarnya volume barang yang tersedia, karena peneliti tidak membahas terkait dengan masuknya barang.

5.3 Saran

Saran yang dapat diberikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengatasi permasalahan yang ada pada PT. Pais Pratama adalah:

- a. Perusahaan sebaiknya menerapkan sistem penjualan kredit terkomputerisasi untuk membantu dalam proses *input*, proses, simpan, dan *update* data agar lebih akurat dan tepat waktu.
- b. Perusahaan sebaiknya mempertimbangkan untuk melakukan penambahan dan perbaikan dokumen yang dibutuhkan dalam penjualan kredit, seperti *Sales Order* dan Faktur. Selain itu, penambahan dan perbaikan dokumen penting dalam sistem penjualan kredit terutama dalam hal otorisasi dari pihak yang berkepentingan.
- c. Perusahaan perlu untuk menyediakan *database* terkait dengan penjualan kredit.

- d. Direktur utama selaku pemilik PT. Pais Pratama dapat mengisi akses pengguna yang dapat masuk dalam sistem, agar dapat membatasi akses pengguna sesuai dengan wewenang, sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan.
- e. Sebelum menerapkan sistem penjualan kredit secara terkomputerisasi, perusahaan diharapkan melakukan uji coba terlebih dahulu dan sosialisasi serta pelatihan untuk karyawan yang memiliki tugas sebagai pengguna sistem. Hal ini dilakukan untuk mendukung dan mengoptimalkan sistem penjualan kredit agar lebih akurat dan tepat waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, I Cenik & Lukman Hendro, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arens, A. A., R.J. Elder, M.S. Beasley, dan Jusuf A. A., 2008, *Auditing dan Assurance Services*, Buku ke-1, Terjemahan oleh Desti Fitriani, 2013, 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), Surabaya: Program Sarjana Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
<http://repository.wima.ac.id/10075/>
- Hall, J. A., 2004, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku ke-1, Edisi ke-4, Terjemahan oleh Dewi Fitriani dan Deny A. Kwary, 2007, Jakarta: Salemba Empat
- Jogiyanto, 2005, Analisis & Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis, Yogyakarta:ANDI.
- Krismiaji, 2010, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 3., Yogyakarta:STIM YKPN.
- Melanie, 2014, Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Hoindo Perdana, Surabaya: Program Sarjana Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. <http://repository.wima.ac.id/4657/>
- Rama, D. V. dan F. L. Jones, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi Buku 1* Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2008, Jakarta: Salemba Empat.

Rama, D. V. dan F. L. Jones, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi Buku 2* Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2009, 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 Puspasari, 2016, Jakarta: Salemba Empat.

Sutabri, Tata, 2012, *Analisis Sistem Informasi*, Yogyakarta:ANDI.

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