

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya, diketahui bahwa sistem penjualan pada PT. Blessindo Farma memiliki beberapa kelemahan didalamnya, antara lain:

- a. Tanda Terima yang dilakukan oleh *salesman* pada saat akan melakukan penagihan piutang pelanggan hanya diberlakukan kepada pelanggan yang ada dalam tiga wilayah jangkauan perusahaan saja. Wilayah jangkauan yang dimaksudkan adalah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik. Sehingga pada saat akan melakukan penagihan kepada pelanggan yang berada di luar kota, tidak tercatat terkait pembayaran piutang pelanggan dan mengakibatkan penagihan piutang secara berulang kali. Selain itu, dokumen Tanda Terima yang tidak memiliki keterangan saldo piutang pelanggan sehingga bagian penjualan harus melakukan perhitungan kembali terhadap saldo piutang pelanggan tersebut.
- b. Kemudian, kelemahan berikutnya terdapat dalam batas kredit perusahaan yang tidak paten atau tidak sama pada setiap perusahaan pelanggan dan perusahaan pelanggan PT. Blessindo Farma hanya dibatasi oleh batas waktu yang diakui sebagai batas kredit perusahaan, sehingga perusahaan tidak dapat memilah

manakah pelanggan yang riskan akan terjadinya piutang tak tertagih.

- c. Selanjutnya adalah dokumen Surat Pesanan yang masih dicatat secara manual, sehingga kerap kali terjadi kesalahan dalam penyiapan barang maupun jumlah barang pesanan pelanggan oleh bagian gudang.
- d. Kelemahan berikutnya terjadi dalam dokumen-dokumen perusahaan yang tidak terintegrasi antara satu dengan yang lainnya. Salah satunya adalah Faktur Penjualan yang tidak tercantum Nomor Surat Pesanan karena selama ini Surat Pesanan dicatat secara manual dan tidak bernomor urut, sehingga Faktur Penjualan tidak mencatat nomor Surat Pesanan dan mengakibatkan pada saat pelanggan yang ingin *complain* terkait barang pesannya, bagian penjualan harus mencari satu per satu Surat Pesanan dan hal tersebut memakan waktu yang lama sehingga pelanggan harus menunggu lama dan proses retur pelanggan yang menjadi lama.
- e. Perusahaan yang masih melakukan pengarsipan data pelanggan secara manual sehingga terjadi kehilangan data perusahaan pelanggan. akibatnya *salesman* dan bagian penjualan akan melakukan pencarian data dengan waktu yang lama sehingga memakan waktu dalam penyiapan pesanan pelanggan serta *salesman* yang kesusahan dalam penagihan piutang pelanggan karena tidak memiliki dan tidak mengetahui data pelanggan secara lengkap.

- f. Kelemahan berikutnya adalah perusahaan yang tidak memiliki *warning system* terhadap penjualan kredit. Sehingga bagian penjualan harus memeriksa daftar piutang pelanggan, apakah pelanggan tersebut telah melampaui batas kredit yang telah ditentukan.

Berdasarkan kelemahan yang telah disebutkan, maka PT. Blessindo Farma memerlukan rancangan sistem informasi akuntansi yang dapat meminimalisir kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam perusahaan. Kebutuhan sistem tersebut adalah:

- a. Sistem terkomputerisasi yang saling berhubungan sehingga pengguna dapat secara mudah melakukan pengisian data.
- b. Sistem yang memiliki *database* untuk melakukan penyimpanan *file* sekaligus menjadi penghubung antara satu dokumen dengan dokumen lainnya seperti *file* transaksi Surat Pesanan yang terintegrasi dengan *file* master Data Pelanggan, *file* transaksi Surat Pesanan yang terintegrasi dengan *file* transaksi Faktur Penjualan, dan lain sebagainya.
- c. sistem yang dapat memberikan peringatan terhadap batas kredit pelanggan pada saat *salesman* melayani pelanggan dan siklus penjualan.
- d. Sistem yang dapat memberikan hasil akhir berupa laporan yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam mendukung keputusan seperti Laporan Penjualan, Daftar Piutang Pelanggan, Laporan Penerimaan Kas, dan Laporan Umur Piutang.

- e. Terdapat pengendalian berupa pengendalian akses yang digunakan dalam membatasi wewenang karyawan dalam menggunakan sistem baru perusahaan.

5.2 Keterbatasan

Dalam melakukan perancangan sistem informasi penjualan pada PT. Blessindo Farma, terdapat beberapa keterbatasan yang dimiliki pada sistem yang dirancang, yakni:

1. Perancangan *interface* yang dilakukan pada penelitian ini tidak dilakukan sampai tahap *running* program.
2. Penelitian ini tidak melakukan pembahasan terkait dengan pembukuan akuntansi perusahaan seperti jurnal terkait transaksi maupun pelunasan piutang pelanggan. Hal tersebut dilakukan karena penelitian ini berfokus pada meminimalisir kelemahan pada sistem yang lama yang terdapat dalam PT. Blessindo Farma.
3. Penelitian ini menyediakan *field* kuantitas pada *file* master persediaan dan persediaan akan *terupdate* berdasarkan pembelian yang dilakukan oleh perusahaan. Namun penelitian ini tidak melakukan pembahasan terkait siklus pembelian perusahaan.
4. Penelitian ini menyediakan *field* Nomor Batch pada *file* master persediaan dan nomor batch tersebut sesuai dengan nomor produksi yang berguna untuk memeriksa barang pada saat penyerahan barang kepada pelanggan. Namun, penelitian ini tidak melakukan pembahasan lebih lanjut terkait siklus persediaan perusahaan.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya, berikut merupakan saran yang diajukan guna meminimalisir kelemahan-kelemahan yang terdapat pada perusahaan. Saran tersebut antara lain:

- a. Perusahaan dapat melakukan pertimbangan terkait dengan penggunaan sistem terkomputerisasi yang bertujuan untuk mengatasi berbagai permasalahan yang ada dalam perusahaan.
- b. Perusahaan dapat melakukan pertimbangan terkait dengan penambahan dokumen dan perbaikan dokumen penunjang siklus penjualan seperti perubahan pada dokumen Surat Pesanan, Tanda Terima, dan Faktur Penjualan.
- c. Perusahaan dapat mempertimbangkan batas hari jatuh tempo yang berkaitan dengan penagihan piutang pelanggan berdasarkan kondisi perusahaan pelanggan.
- d. Direktur dapat melakukan verifikasi dan mengetahui perkembangan terkait penerimaan kas yang diterima dari pelanggan dengan melihat Laporan Penerimaan Kas perusahaan yang sudah terkomputerisasi, kemudian dapat melihat perkembangan penjualan perusahaan dalam Laporan Penjualan yang telah terkomputerisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana dan Lukman, I. C. dan H. Lukman, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Pertama.*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Astuti, P. D, 2013, Perancangan Sistem Informasi Penjualan Obat Pada Apotek Jati Farma Arjosari, (<https://ijns.org/journal/index.php/seruni/article/view/762/749>, diunduh 8 Desember 2017).
- Diana, A. dan L. Setiawati, 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta: Andi.
- Jogiyanto, 2005, *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, Yogyakarta: Andi.
- Jogiyanto, 2009, *Sistem Teknologi Informasi: Pendekatan Terintegrasi: Konsep Dasar, Teknologi, Aplikasi, Pengembangan, dan Pengolahan*, Yogyakarta: Andi.
- Krismiaji, 2015, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Ketiga, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Keempat, Jak: Salemba Empat.
- O'Brien, J. A. dan G. M. Marakas, 2014, *Sistem Informasi Manajemen Edisi 9* Terjemahan Liza Nurbani Puspitasari

dan Hirson Kunia, 2014, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
cs

Octavia, T. R., 2018, Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan perusahaan manufaktur kertas dan plastik (studi kasus pada PT. DMP), (<http://repository.wima.ac.id/13299/>, diunduh 2 Februari 2018).

Rama, D. V. dan F. L. Jones, 2008, *Sistem Informasi Akuntansi Buku 1* Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2008, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.

_____. dan _____, 2009, *Sistem Informasi Akuntansi Buku 2* Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2011, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.

Romney dan Steinbart, M. B. dan P. J. Steinbart, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi* Terjemahan oleh Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, 2016, Edisi 13, Cetakan keempat, Jakarta: Salemba Empat.

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