

## **Bab 5**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa PT Tamarindo Bumi Utama menggunakan sistem penjualan yang sederhana dan terdapat beberapa kelemahan dalam sistem tersebut. Kelemahan-kelemahan dalam sistem tersebut antara lain:

1. Kurangnya pengamanan sistem sehingga bagian penjualan dapat mencetak faktur penjualan berulang – ulang. Dalam hal ini, dapat mengakibatkan kerugian yang berpengaruh pada profitabilitas perusahaan.
2. Tidak adanya job description yang jelas  
Siklus penjualan di PT Tamarindo sudah dapat di katakan baik. Namun, pada bagian penjualan tugas yang harus di kerjakan adalah mencari order dari customer dan membuat faktur penjualan. Untuk menghindari adanya kecurangan, Peluasan piutang di program komputer harusnya di lakukan oleh bagian pelunasan. Tidak perlu melalui bagian penjualan kembali.
3. Mengeluarkan barang tanpa surat jalan bisa di lakukan oleh bagian gudang. Dalam hal ini, bagian gudang harus mentaati SOP yang di buat oleh perusahaan sehingga tidak terjadi selisih stock yang merugikan banyak pihak.

#### 4. Penggunaan Sstem EDP belum berjalan secara optimal.

Untuk seluruh bagian pada perusahaan tersebut, baik bagian penjualan, stock, pembelian, kas dan bank, dll penggunaan sistem komputerisasi kurang mendapatkan perhatian. Karyawan memilih bekerja dengan praktis dan instan menggunakan manual namun tidak sesuai prosedur perusahaan. Karyawan dapat mengganti atau menghapus data segala pekerjaan mereka meskipun sudah di cetak sehingga karyawan bekerja dengan semena – mena dan asal asalan.

### 5.2 Saran

Beberapa usulan perbaikan yang dapat di lakukan oleh PT Tamarindo Bumi Utama Surabaya adalah

1. Sebaiknya diperlukan otorisasi dari pihak manajemen untuk memberikan kode sandi terkait cetak faktur kedua dan seterusnya sebagai pengganti faktur yang lama. Sehingga kesalahan apapun yang di lakukan karyawan baik dalam mengimput data,dll terlihat dengan jelas.
2. Pemisahan fungsi tugas yang jelas. antara penjualan dan pelunasan customer. Bagian penerima kas seharusnya langsung ke kas besar ( pihak lain yang sudah lepas dengan bagian penjualan nya ) sehingga perlu ada karyawan lain yang di beri wewenang menerima uang kas masuk tanpa melalui bagian penjualan lagi. Begitu pula, pada pelunasan piutang di computer, Untuk penjualan kredit, Penagihan di

lakukan oleh pihak lain. Hal ini sudah di jalankan di perusahaan dengan baik. Namun, Untuk pelunasan piutang di program, harusnya ada pihak lain yang melakukan nya. Bukan bagian penjualan yang melakukan pelunasan piutang. Sehingga tugas dari bagian penjualan hanyalah menjual barang dan membuat faktur penjualan

3. Untuk mengeluarkan barang dari gudang ke bagian pengiriman atau ke customer langsung tetap harus melalui prosedur yang berlaku. Keamanan dan tata tetib perlu di tingkatkan
4. Untuk mengoptimalkan penggunaan sistem EDP, sebaiknya seluruh transaksi di imput di program dan di cetak sehingga bentuk fisiknya bukan hanya manual namun juga di sertai hardcopy dari sistem EDP.

## DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Z., 2008, *Intermediet Accounting*, Edisi delapan, Yogyakarta: STIE YKPN.
- Hall, J. A., 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Ketiga, Jakarta: Salemba Empat.
- Heizer, J., dan B. Render, 2005, *Manajemen Operasi*, Edisi Ketujuh, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Marom, C., 2002, *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, Edisi Kedua, Jakarta: Grasindo.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga, Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M., 2004, *Accounting Information System*, Edisi Sembilan, Jakarta: Salemba Empat.
- Rahayu, S. K., et al, 2009, *Sistem Informasi Manajemen*, Buku 1, Yogyakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., dan P. J. Steinbart, 2006, *Accounting Information System*, Edisi Kesembilan, Jakarta: Salemba Empat.
- Sarosa, S., 2009, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Ketiga, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Widjajanto, N., 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Erlangga