

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Proses penjualan kredit yang dilakukan oleh PT IMP telah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan adanya penggunaan *software* akuntansi yang telah terkomputerisasi untuk menunjang aktivitas penjualan kredit yang dilakukan oleh PT IMP, sehingga berbagai dokumen yang dihasilkan untuk setiap aktivitas penjualan kredit dapat digunakan untuk melihat berbagai arus kegiatan dalam setiap transaksinya.
2. *Software* akuntansi yang digunakan memiliki beberapa kelemahan yaitu tidak adanya *warning system* atau peringatan batas kredit dalam penerimaan pesanan penjualan yang dilakukan oleh pelanggan. Hal ini dapat menimbulkan risiko penumpukan piutang dan piutang tidak tertagih dari para pelanggan. Sejauh ini, perusahaan telah mengalami beberapa piutang yang tidak tertagih dengan nilai yang cukup material yakni 20-30 juta per transaksinya. Hal ini dapat terjadi karena *staff* penjualan yang mungkin saja secara terus menerus menerima order dari pelanggan tanpa melihat batas kredit berdasarkan *database* piutang pelanggan pada *software* akutansinya.

3. Selain itu, pada halaman tampilan awal *software* akuntansi yang digunakan oleh PT IMP tidak dapat memunculkan pengingat atas beberapa akun piutang yang mendekati jangka waktu jatuh tempo. Kelemahan sistem tersebut dapat menimbulkan adanya risiko piutang yang telah melewati batas waktu jatuh tempo yang belum dilakukannya proses penagihan. Sehingga, terdapat beberapa akun piutang yang belum terlunasi dan melewati batas waktu jatuh tempo.
4. Struktur organisasi dan pembagian *job description* setiap personil PT IMP masih belum dituangkan secara tertulis. Namun, masing-masing personil masih dapat menjelaskan setiap tugas dan tanggungjawab yang harus dilakukan dalam setiap fungsi organisasi PT IMP. Disamping itu, pada pelaksanaannya masih terdapat beberapa penumpukan tugas yang dilakukan oleh personil yang terlibat langsung dalam proses penjualan kredit.
5. Kelemahan pengendalian internal PT IMP terletak pada penumpukan tugas yang dilakukan oleh *staff* penjualan yang membantu *staff* gudang dalam mempersiapkan barang sebelum dikirimkan ke pelanggan yang dapat menimbulkan resiko pencurian. Selain itu, proses pengeluaran barang dari gudang persediaan hanya sebatas sepengetahuan kepala gudang.
6. Perusahaan belum memiliki SOP yang dijadikan pedoman oleh setiap personil yang terlibat langsung dengan proses penjualan kredit PT IMP dalam setiap pekerjaan yang dilakukannya.

5.2. Keterbatasan

Dalam penulisan penelitian ini, terdapat keterbatasan atas perbaikan dan perancangan desain sistem yang diusulkan yaitu:

1. Data subjek yang diperoleh dari hasil wawancara hanya berdasarkan dari satu narasumber, yakni *supervisor* akuntansi dan keuangan PT IMP. Selain itu, data subjek yang diperoleh dari hasil observasi dilakukan secara tidak langsung tanpa turut melakukan setiap aktivitas yang dilakukan oleh personil PT IMP yang terlibat dengan proses penjualan kredit.
2. Perancangan desain *user interface* hanya sebatas perancangan desain gambar dan tidak dapat *dirunning* dalam *software* akuntansi yang digunakan.
3. Desain *user interface* yang dibuat belum dikonsultasikan secara langsung kepada pakar teknologi dan sistem informasi, untuk dapat dirancang dan diterapkan secara langsung pada *software* akuntansi yang digunakan oleh PT IMP.
4. Perancangan SOP yang dibuat, sebatas pedoman atas pekerjaan dan setiap prosedur yang dilakukan dalam aktivitas utama proses penjualan kredit, yakni meliputi aktivitas pemesanan, pengiriman, penagihan, penerimaan kas, dan retur penjualan. Manajemen perusahaan memiliki kewenangan untuk mengubah dan merevisi setiap prosedur dan kebijakan yang telah tercantum dalam SOP yang dibuat.
5. Pada *flowchart* prosedur baru mengenai proses pengiriman barang, proses perbaruan kartu *stock* yang dilakukan oleh kepala gudang

tidak dapat digambarkan secara lebih lanjut. Hal ini dilakukan karena proses perbaruan kartu *stock* bukanlah ruang lingkup prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh PT IMP, melainkan prosedur pengendalian persediaan.

6. Prosedur retur penjualan yang dilakukan oleh PT IMP tidak dibahas secara lebih lanjut dan terperinci dalam penelitian ini. Hal ini dilakukan karena penelitian ini lebih berfokus pada proses penerimaan pesanan hingga penerimaan kas yang terjadi pada prosedur penjualan kredit PT IMP. Disamping itu, PT IMP jarang mengalami retur penjualan yang dilakukan oleh para pelanggannya.

5.3. Saran

Berdasarkan simpulan dan batasan tersebut, terdapat beberapa saran yang mungkin perlu dilakukan oleh PT IMP terkait dengan proses penjualan kredit yang dilakukannya, yaitu:

1. Sebaiknya perusahaan mulai memperbaiki kelemahan sistem pada *software* akuntansi yang digunakan oleh PT IMP. Seperti desain *input* yang dilakukan dalam penelitian ini, yang meliputi perancangan *user interface* terkait dengan adanya *warning system* dan desain pengingat akun piutang yang mendekati batas waktu jatuh tempo agar dapat *dirunning* program dan dapat dijalankan pada *software* akuntansi untuk pengendalian piutang PT IMP.
2. Perusahaan perlu membuat daftar umur piutang yang dibuat berdasarkan jangka waktu jatuh tempo (*aging schedule*) sebagai

bentuk pengendalian piutang, agar tidak terjadi penumpukan piutang dan adanya waktu persiapan dalam proses penagihan piutang. Selain itu, cara ini juga dilakukan untuk mengestimasi besarnya piutang yang masih dapat ditagih kepada pelanggan, sehingga perusahaan terhindar dari risiko penumpukan piutang bahkan piutang yang tidak tertagih.

3. Sebaiknya perusahaan mulai menggambarkan struktur organisasi dan pembagian *job description* yang dijelaskan dengan cara tertulis. Hal ini perlu dilakukan agar terdapat pengendalian terkait dengan pemisahan tugas dan otorisasi yang jelas.
4. Perusahaan juga sebaiknya juga perlu melaksanakan, meninjau, dan mengevaluasi SOP Prosedur Penjualan Kredit yang telah dirancang.
5. Perusahaan perlu menambahkan adanya perancangan SOP pada aktivitas bisnis yang lainnya, agar pengendalian internal di dalam perusahaan dapat berjalan lebih baik lagi dan tujuan yang dicapai lebih efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Darudianto, S., 2007, Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi PT. Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan dan Piutang Usaha), Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2007, Yogyakarta, 16 Juni 2007.
- Fatimah, E.N., Jenar, H.B., Arditya, A., dan Alviani, P., 2015, *Strategi Pintar Menyusun SOP (Standard Operating Procedure)*.,Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Hall, James A., 2004, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1,Edisi 4, Terjemahan oleh Dewi Fitriasari S.S., M.Si., dan Deny Arnokswary S.S., M.Hum., 2006, Jakarta: Salemba Empat.
- Hastoni dan Aprilisabeth, Dewi Susanti., 2008, Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas Studi Kasus pada PT Trinunggal Komara, *Jurnal Ilmiah Ranggagading* Vol.8 No.1, April 2008. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor.
- Jogiyanto, H., 2013, *Sistem Teknologi Informasi Bisnis Pendekatan Strategis*, Jakarta: Salemba Empat.
- _____, 2005, *Analisis dan Desain: Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, Yogyakarta: Andi.
- O'Brien, J.A., 2005, *Pengantar Sistem Informasi Perspektif Bisnis dan Manejerial*, Edisi 12, Terjemahan oleh Dewi Fitriasari S.S., M.Si., dan Deny Arnokswary S.S., M.Hum., 2006, Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D.V, dan Jones, F.L, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1., Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2008, Jakarta: Salemba Empat.

- _____. dan _____., 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 2., Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2009, Jakarta: Salemba Empat.
- Santosa, Joko D., 2014, *Lebih Memahami SOP (Standard Operating Procedure)*., Surabaya: Kata Pena.
- Suwardjono., 2005, *Teori Akuntansi Perekayasaan Laporan Keuangan*, Edisi 3, Yogyakarta: BPFE.
- The Institute of Internal Auditor Research Foundation, 2009, *Internal Auditing: Assurance & Consulting Services*, Second Edition, United Stated of America.
- Utomo, Shierly L., 2012, Perancangan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Ketertagihan Piutang Pada Usaha Percetakan di Surabaya, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* Vol.1, No.1, Januari 2012, Surabaya: Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.