

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada siklus penjualan di Usaha Mikro Kecil Menengah “VIRGIN” sebelumnya, maka ditemukan beberapa masalah pada siklus penjualan, yaitu:

1. Informasi pesanan penjualan yang dilakukan dengan menerima *Purchase Order* (PO) secara bergantian pada setiap bagian, menimbulkan masalah seperti, tidak ada dokumen yang memastikan kuantitas pesanan. Diterimanya *Purchase Order* (PO) secara bergantian maka akan terjadi kesalahan kuantitas barang yang dipesan yang dapat mengakibatkan keluhan dan ketidakpuasan pelanggan. Oleh karena itu, UMKM perlu menambahkan dokumen penting untuk mendukung jalannya proses penjualan, yaitu dokumen *Sales Order* (SO).
2. Pengiriman tidak bisa dilakukan dengan baik, karena nota penjualan yang digunakan oleh UMKM tidak berangkap, tidak berformat jelas, dan tidak bernomor urut tercetak. Hal tersebut dapat menyebabkan risiko seperti mendapatkan komplain dari pelanggan.
3. Tidak melakukan verifikasi antara nota penjualan dan jumlah kas yang diterima dapat mengakibatkan adanya kesalahan seperti, perbedaan selisih antara jumlah kas yang diterima dengan jumlah yang tertera pada nota penjualan.

5.2. Keterbatasan

Dalam melakukan penelitian ini, terdapat keterbatasan yang dialami oleh peneliti, yaitu peneliti tidak dapat mengubah atau menambahkan bagian penagihan di struktur organisasi.

5.3. Saran

Setelah melakukan analisis terhadap UMKM “VIRGIN”, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. UMKM sebaiknya memperbaiki prosedur siklus penjualan untuk mengurangi masalah yang terjadi.
2. UMKM sebaiknya perlu menambahkan dokumen penting untuk mendukung jalannya aktivitas pada siklus penjualan.
3. UMKM perlu merancang kembali dan memperbaiki format pada dokumen. Perancangan dan perbaikan format pada dokumen diharapkan dapat memberi kemudahan pada setiap bagian untuk melakukan tanggung jawabnya dan dapat digunakan sesuai dengan fungsi serta kegunaannya.
4. UMKM perlu melakukan verifikasi terhadap setiap dokumen yang ada, agar dapat memperoleh informasi yang akurat.
5. UMKM perlu memperhatikan kembali aktivitas pengendalian internal dalam siklus penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Astiti, F. I. (2018). Evaluasi Prosedur dan Dokumen Pada Siklus Pendapatan CV. Cipta Putri Mandiri Surabaya. Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/15202/>
- Ardana, C. dan Lukman, H. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Diana, A, dan L. Setiawati. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan* (Edisi ke-1). Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Hall, J.A. (2007). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan]* (buku ke-1). Jakarta: Salemba Empat.
- Hermawan, A.W. (2018). Evaluasi dan Perancangan Prosedur Operasional Standar pada Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada CV. Pelita Indah). Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/13460/>
- Jogiyanto. (2005). *Analisis & Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* (Edisi ke-5). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V. dan F.L.Jones. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan]* oleh M.Slamet Wibowo. 2008. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M.B. dan P.J. Steinbart. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan]* (Edisi ke-13). Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarweni, W.V. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sutabri, T.S. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: C.V Andi Offset.