

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Analisis dan pembahasan yang sudah dilakukan pada prosedur penjualan kredit PT. Dai Knife, kelemahan dalam penelitian ini yaitu :

1. Pelanggan tidak diberikan batas kredit, dalam hal ini perusahaan mengandalkan nilai kepercayaan kepada pelanggannya. Hal ini dapat dilihat dari perusahaan yang seringkali memberikan kredit kepada beberapa pelanggan tanpa melihat saldo piutang pelanggan sebelumnya apakah masih ada yang belum dibayar atau sudah lunas, sehingga menyebabkan penumpukan piutang pelanggan menjadi lebih besar dan memiliki risiko kemungkinan tidak terbayar oleh pelanggan dan perusahaan mengalami kerugian.
2. Perusahaan memiliki sistem pengingat jatuh tempo piutang pelanggan, padahal perusahaan mempunyai termin n/30. Admin penjualan hanya melakukan rekapan piutang pelanggan yang dilakukan secara manual tanpa rincian tanggal jatuh tempo tiap pelanggan, sehingga setiap admin penjualan melakukan penagihan piutang pelanggan harus melihat kembali rekapan piutang penjualan dengan *invoice*. Hal tersebut mengakibatkan ketidakefektifan penagihan dan menimbulkan piutang yang lewat jatuh tempo.
3. Perusahaan tidak memiliki sistem penghubung dokumen satu dengan lain dan dokumen penjualan yang kurang memadai, sistem penjualan perusahaan yang dimulai dari penawaran pelanggan, setelah itu pelanggan melakukan pembelian dengan memberikan *Purchase Order* (PO) lalu perusahaan menggandakan dan menggunakannya sebagai dasar untuk memproses barang sampai dikirim dengan menyertai *invoice*, surat jalan, dan faktur pajak. Hal ini dapat menimbulkan permasalahan dalam perusahaan mengingat perusahaan ini merupakan pemasok pisau yang memiliki jenis dan ukuran yang bermacam-macam.
4. Permasalah keempat yang ditemukan berkaitan dengan pembuatan laporan penjualan bulanan maupun tahunan yang diisi secara manual berdasarkan

invoice pelanggan. Hal ini menyebabkan ketidakefektifan dalam pembuatan laporan penjualan dan perusahaan tidak tahu spesifikasi jenis pisau yang dominan terjual, sehingga menyulitkan direktur perusahaan dalam membaca informasi dari laporan penjualan untuk merencanakan dan mengambil keputusan penjualan jangka panjang mengingat jenis pisau yang beragam. Oleh karena itu agar memperoleh informasi secara cepat dan tepat perusahaan memerlukan sebuah sistem yang otomatis membuat laporan penjualan secara spesifik berdasarkan jenis barang, serta kapanpun direktur membutuhkannya langsung tersedia tanpa harus membuat secara manual.

Analisis dan pembahasan yang dilakukan pada proses penjualan kredit PT Dai Knife, dapat disimpulkan bahwa PT Dai Knife memerlukan sistem yang terkomputerisasi agar mempermudah proses penjualan PT Dai Knife adalah:

1. Kunci utama serta kunci asing setiap *file* agar dokumen memiliki hubungan antar dokumen satu dengan dokumen lain.
2. Surat Jalan yang sudah diinput oleh admin penjualan akan langsung terhubung dengan laporan penjualan barang untuk meminimalisir adanya kesalahan *input*, supaya tidak terjadi perbedaan item dalam surat jalan dan laporan penjualan barang.
3. *Database* memiliki pengamanan yang cukup baik, karena disimpan dalam data computer penjualan dan diberikan *password* khusus untuk mengakses data tersebut, supaya menghindari terjadinya penggantian data pelanggan yang dapat merugikan perusahaan.
4. Penggunaan sistem terkomputerisasi mempermudah untuk melakukan rekapitulasi data penjualan, yang berguna untuk mengurangi terjadinya kesalahan *input* dan penghitungan yang sering terjadi.
5. Sistem terkomputerisasi dapat mengatur batas kredit piutang pelanggan secara otomatis.
6. Sistem terkomputerisasi dapat mengatur perhitungan jumlah piutang pelanggan yang dibayar secara parsial secara otomatis agar lebih akurat dan tepat waktu.

Sistem terkomputerisasi dapat mengingatkan pengguna untuk melakukan penagihan piutang pelanggan apabila tanggal jatuh tempo piutang sudah mendekati termin pembayaran.

5.2. Keterbatasan

Analisis dan perancangan sistem penjualan PT Dai Knife terdapat keterbatasan, yaitu analisis dan perancangan sistem penjualan PT Dai Knife dirancang untuk termin n/30 dan tidak dilanjutkan pada tahap *running* program, karena untuk memasuki tahap *running* harus bergantung pada keputusan perusahaan, sehingga perancangan sistem hanya sampai pada tahap desain *interface*.

5.3. Saran

Analisis dan perancangan sistem penjualan PT Dai Knife yang sudah dilakukan terhadap permasalahan perusahaan, maka dalam penelitian ini akan memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan seharusnya melakukan pengecekan terhadap dokumen yang diperlukan dalam sistem penjualan untuk mempermudah proses penjualan. Perusahaan disarankan menambahkan dokumen *Sales Order* (SO) guna mengkonfirmasi penjualan dan menghindari terjadinya salah kirim barang.
2. PT Dai Knife merupakan perusahaan distributor pisau yang memiliki berbagai macam jenis dan spesifikasi, seharusnya agar dapat segera menerapkan sistem penjualan terkomputerisasi yang dimulai dari pesanan pelanggan hingga penerimaan kas.
3. Perusahaan seharusnya memerlukan penyimpanan data berupa *Database* penjualan secara terkomputerisasi dan menggunakan *password* sebagai pengamanan terhadap akses penjualan, agar menghindari hal yang tidak diinginkan oleh pihak yang tidak berkepentingan.
4. Perusahaan disarankan melakukan uji coba sistem terkomputerisasi terlebih dahulu dari sistem manual ke sistem terkomputerisasi perusahaan agar pengguna dari sistem itu sendiri dapat memahami dan menyesuaikan aplikasi

yang akan diterapkan pada sistem penjualan. Perusahaan bisa melakukannya dengan cara sosialisasi dan pelatihan untuk pengguna yang berhubungan langsung dengan penggunaan sistem terkomputerisasi tersebut, sehingga dapat mendukung jalannya sistem tersebut menjadi lebih efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Alannita, N.P., dan Suaryana, I.G. (2014). Pengaruh kecanggihan teknologi informasi, partisipasi manajemen, dan kemampuan teknik pemakai sistem informasi akuntansi pada kinerja individu. *Jurnal Akuntansi: Universitas Udayana*.
- Arens, A. A., Elder, R. J., dan Beasley, M. S. (2012). *Auditing and Assurance Service*. England : Pearson Education Limited.
- Ardana dan Lukman. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Candra, A., Kristina, dan Tendean, S. (2015). Analisis dan perancangan sistem informasi persediaan dan penjualan pada PD Bukit Jaya. *Jurnal InTekSis*, 2 (2).
- Daud, R., dan Windana, V.M. (2015). Pengembangan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas berbasis komputer pada perusahaan kecil. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*, 12 (1).
- A Hall James. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*. Terjemahan Dewi Fitriasari. Salemba Empat. Jakarta
- Hartini, D., dan Sarjono. (2016). Analisis dan perancangan sistem informasi penjualan pada PT Jaya Mandiri Strategic. *Jurnal Manajemen Sistem Informasi*, 1 (1).
- Iskandar, V. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*, 5. Lingga Jaya. Bandung
- Krismiaji. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Laudon, K. C. (2006). *Management Information Systems: Managing the Digital Firms*, 12th penyunt. Upple Saddle River, NJ: Prentice Hall (14).
- Jogiyanto. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta : ANDI.
- Maximiliane, L. (2014). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada Perum Bulog Divre Ambon. *Jurnal Manajemen*, 4 (1): Universitas Kristen Indonesia Maluku.

- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi* (edisi keempat). Jakarta : Salemba Empat.
- Nuryanti, D., dan Supratiningrum, R. (2016). Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan, piutang dan penerimaan kas. *Jurnal Ilmiah* 5 (2): UNTAG Semarang.
- O'Brien dan Marakas. (2014). *Management Information Systems. Sixteenth Edition*. New York : McGraw-Hill/Irwin.
- Rama, D. V., dan Jones F.L. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi* [Terjemahan]. Jakarta : Salemba Empat.
- Ritonga, D.S., Ekawati, R.K, dan Wijaya, T. (2017). Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT XYZ Palembang. *Jurnal Manajemen Sistem Informasi Indonesia*, 2 (1).
- Romney, M.B., dan Steinbart, P. J. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* [Tejemahan] (edisi ke – 13). Jakarta : Salemba Empat.
- Romney, M.B., dan Steinbart, P. J. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi* (edisi ke – 14). Jakarta : Salemba Empat.
- Wardani, A., dan Sari, R. (2017). Perancangan sistem informasi penjualan suku cadang mobil berbasis web studi kasus: kreasi auto parts. *Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer*, 3 (1).