

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada sistem penjualan pada PT. Sumber Rejeki maka dapat disimpulkan bahwa :

- a. Pencatatan harga dan kode barang bersifat manual, sehingga petugas harus selalu melihat data kode barang dan harga (dalam secarik kertas/catatan) kemudian mencatatnya ke dalam nota penjualan secara manual dan menulis satu persatu jenis dan harga barang. Hal ini ditunjang dengan pengelolaan dokumen yang kurang memadai terutama format dokumen, rangkapan, dan pengarsipan dokumen.
- b. Tidak adanya kontrol secara berkala dari pemilik terhadap piutang yang sudah jatuh tempo karena PT. Sumber Rejeki tidak mempunyai arsip piutang dagang yang baik. Hal ini dapat mengakibatkan perputaran kas perusahaan menjadi tidak lancar.
- c. Data profil pelanggan ditulis pada kartu piutang tanpa diurutkan sesuai abjad serta sering terjadi penulisan ganda data profil pelanggan sehingga menyebabkan kesulitan dalam mencari data secara manual dan berpengaruh dalam laporan total piutang.
- d. Kurangnya prosedur pada *job description* sehingga tidak ada batasan yang jelas mengenai wewenang dan tanggung jawab, Hal

tersebut membuat karyawan dapat mengerjakan kegiatan dalam banyak hal (merangkap/tugas sampingan).

Berdasarkan hasil analisa atas sistem yang diterapkan oleh perusahaan pada sebelumnya maka dapat ditemukan kebutuhan sistem informasi sebagai berikut :

- a. Sistem yang menghasilkan informasi pada penjualan dengan cepat, relevan, dan tepat waktu, serta dapat mencetak laporan penjualan yang dibutuhkan perusahaan.
- b. Tersedianya dokumen-dokumen yang memadai sehingga dapat menghasilkan informasi yang relevan
- c. Diperlukan adanya pengendalian akses pada masing-masing bagian sehingga tidak terjadi pengerjaan tugas dan tanggung jawab yang tidak sesuai dengan ketentuan sebelumnya.
- d. Terdapat sistem pengingat pada bagian keuangan khususnya piutang yang sudah jatuh tempo apabila sudah mencapai batas yang ditentukan perusahaan, sehingga pada proses perputaran piutang berjalan dengan lancar.

5.2. Keterbatasan

Dalam penelitian studi kasus ini, peneliti menyadari akan keterbatasannya antara lain :

- a. Sistem baru tentang penjualan dan penerimaan kas yang dirancang peneliti sebatas rancangan *interface* saja dan tidak dapat di *running* program.
- b. Usulan perancangan kode barang dari peneliti tidak dapat dilakukan. Dikarenakan PT. Sumber Rejeki hanya menjelaskan

secara singkat dan tidak menjelaskan secara keseluruhan perincian barang secara lengkap yang ada pada perusahaan, selain itu perusahaan tidak memberikan data yang lengkap mengenai perincian barang tersebut.

5.3. Saran

Saran yang diajukan sebagai alternatif solusi untuk permasalahan yang dialami PT. Sumber Rejeki adalah sebagai berikut :

- a. Sebaiknya perusahaan mulai menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan terkomputerisasi, khususnya pada sistem penjualan untuk mengurangi permasalahan yang sekarang terdapat pada sistem lama dimana sistem baru terdapat pengingat piutang dagang yang akan membantu memantau piutang yang akan jatuh tempo.
- b. Untuk dapat melaksanakan sistem dengan baik perusahaan bisa melakukan sosialisasi terlebih dahulu kepada semua bagian yang berhubungan penjualan sehingga beradaptasi dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan melakukan pelatihan.
- c. Dengan adanya sistem baru, diharapkan seluruh bagian yang terkait ikut menjalankan tugasnya sesuai dengan ketentuan sehingga dapat meminimalkan masalah yang terjadi .
- d. Sebaiknya perusahaan membatasi akses, sehingga pengguna yang satu tidak dapat *login* ke komputer lain. Pembatasan akses tersebut dengan pemberian *username* dan *password*.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, G. H., dan S. H. William., 2004, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Sembilan, Terjemahan Julianto Agung Saputra, Yogyakarta: Andi
- Gondodiyoto, S., 2007, Audit Sistem Informasi: Pendekatan CobiT, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hall, James A., 2007, *Accounting Information System* (Sistem Informasi Akuntansi) edisi 4, Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto, 2005, Analisis dan Desain (Sistem Informasi: pendekatan terstruktur teori dan praktik aplikasi bisnis), Yogyakarta: ANDI.
- Mathiassen, L., 2000, *Object Oriented Analysis And Design, First Edition*. Denmark: Marco Publishing Aps.
- McLeod, R. Jr., dan G. P. Schell., 2004, Sistem Informasi Manajemen, Edisi delapan, Terjemahan Hendra Teguh, Jakarta: Indeks.
- Mulyadi, 2001, Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan ke-3, Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V., dan F. L. Jones., 2008, Sistem Informasi Akuntansi (*Accounting Information System*), Jakarta: Salemba Empat
- Romney., M. B., dan P. J. Steinbart., 2006, *Accounting Information System – Sistem Informasi Akuntansi*, 10th edition., Buku Satu, Terjemahan oleh Dewi Fitasari dan Deny Arnos Kwary, 2008, Jakarta: Salemba Empat.

- Sawyer, L. B., Dittenhofer, M.A., dan Scheiner, J. H., 2003. Sawyer's Internal Auditing, Edisi kelima, Buku 1, Terjemahan Desi Adhariani. 2005., Jakarta: Salemba Empat
- Tjoa, S. E., 2012, Analisis dan Perancangan Standar Operasional Prosedur atas Siklus Pendapatan dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi Kasus pada Podusen Mesin): Skripsi Fakultas Bisnis UWM.
- Utomo, L. Shierly, 2012, Perancangan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Ketertagihan Piutang Pada Usaha Percetakan di Surabaya: Skripsi Fakultas Bisnis UWM.

DAFTAR PERTANYAAN

- 1) Pada tahun berapa PT. Sumber Rejeki mulai didirikan?
- 2) Bagaimana awal pendirian PT.Sumber Rejeki?
- 3) Berapakah jumlah karyawan dalam perusahaan?
- 4) Apa visi dan misi perusahaan?
- 5) Bagaimana struktur organisasi pada perusahaan?
- 6) Apakah masing-masing karyawan memiliki *job description* secara tertulis?
- 7) Apa saja aktifitas yang dilakukan oleh perusahaan?
- 8) Apa saja aktivitas yang berhubungan dengan siklus penjualan?
- 9) Bagaimana siklus penjualan tunai dan kredit pada perusahaan?
- 10) Bagaimana sistem penagihan pada perusahaan?
- 11) Bagaimana sistem penerimaan pembayaran yang ada pada perusahaan?
- 12) Bagaimana sistem retur penjualan yang ada pada perusahaan?
- 13) Dokumen apa saja yang digunakan untuk mendukung siklus penjualan?
- 14) Pada aktivitas mana yang sering mengalami permasalahan?
- 15) Kendala apa saja yang dihadapi pada sistem penjualan pada perusahaan?
- 16) Bagaimana pemilik menangani permasalahan yang selama ini terjadi?
- 17) Apakah permasalahan yang terjadi merugikan perusahaan?

- 18) Apakah direktur selalu meminta laporan dari pihak-pihak terkait?
- 19) Apakah telah ada bagian yang selalu melakukan pengawasan pada kinerja karyawan?
- 20) Contoh permasalahan yang terjadi selama ini pada perusahaan?
- 21) Bagaimana proses pengendalian internal pada perusahaan?
- 22) Bagaimana pencatatan yang dilakukan pada siklus penjualan?
- 23) Bagaimana pendokumentasian dokumen yang berhubungan dengan siklus penjualan?
- 24) Dokumen apa saja yang terkait dengan siklus penjualan?