

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan pada sistem penjualan di PT. Hoindo Perdana, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Sering terlambatnya pembayaran piutang dari pelanggan sehingga menyebabkan menurunnya dana kas PT. Hoindo Perdana dan terlambat membayar pemasok.
- b. Bagian administrasi dan bagian penjualan mengalami tugas yang *overload*. Bagian administrasi bertugas untuk mencatat jumlah piutang pelanggan, melakukan penagihan, menerima uang, dan mencatat jumlah penerimaan kas dari pelanggan tanpa adanya otorisasi dari bagian lain. Hal ini dapat menimbulkan resiko kecurangan. Selain itu, kepala pabrik yang selaku bagian penjualan juga harus mengerjakan tugas 2 orang, yaitu tugas sebagai kepala pabrik dan tugas sebagai bagian penjualan.
- c. Tidak adanya dokumen atas retur penjualan dan tidak ada Surat Perintah Kerja (SPK) dapat menyebabkan bagian penjualan lupa untuk mencatat retur dari pelanggan, serta dapat menyebabkan kesalahan dalam memerintah atau menyebutkan jenis dan jumlah permintaan dari pelanggan.
- d. Nota penagihan tidak diarsip dan tidak ditandatangani bagian administrasi dapat menyebabkan bagian administrasi melakukan

2 kali penagihan karena tidak ada bukti bahwa pelanggan telah melunasi tagihannya.

- e. Laporan yang dihasilkan dari sistem lama hanya sebatas laporan penjualan dan laporan piutang.

Sedangkan dari hasil analisis sistem yang telah diterapkan perusahaan, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan sistem informasi sebagai berikut:

- a. *Database* penjualan yang dapat terhubung langsung mulai dari aktivitas penerimaan pesanan hingga penerimaan kas dari pelanggan sehingga tidak perlu membuat secara manual SPK, Surat Jalan, Nota Penagihan, maupun form retur penjualan, serta dapat mengurangi resiko kesalahan dalam mencatat.
- b. *Database* penjualan dan penerimaan kas yang tersimpan dengan aman didalam komputer karena terdapat *password* dan pengendalian akses.
- c. Sistem pengingat piutang yang memudahkan bagian administrasi dalam melakukan penagihan karena tidak perlu mencari nama pelanggan yang jatuh tempo secara manual.
- d. Sistem informasi terkomputerisasi ini akan memudahkan bagian penjualan, maupun bagian administrasi dalam menyajikan informasi, berupa laporan yang relevan, akurat, dan tepat waktu kepada pemilik.
- e. Informasi dalam bentuk laporan yang akan dihasilkan dari sistem informasi terkomputerisasi ini, yaitu laporan penjualan, laporan piutang dan daftar umur piutang.

5.2. Keterbatasan

Peneliti menyadari akan adanya keterbatasan dalam melakukan penelitian ini, yaitu sistem informasi terkomputerisasi yang dirancang mulai dari penerimaan pesanan hingga penerimaan kas hanya sebatas perancangan *interface* saja dan bukan *running program*.

5.3. Saran

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, saran yang diberikan oleh peneliti, yaitu:

- a. Perusahaan dapat mulai menerapkan sistem informasi terkomputerisasi untuk siklus penjualannya, dimana terdapat sistem pengingat piutang yang dapat memudahkan bagian administrasi dalam melakukan tagihan sehingga dapat mengatasi permasalahan tentang terlambatnya pembayaran piutang dari pelanggan.
- b. Perusahaan dapat melakukan sosialisasi atau pengarahan terlebih dahulu, beserta dengan pelatihan sebelum menerapkan sistem informasi terkomputerisasi ini sehingga bagian penjualan maupun bagian administrasi dapat beradaptasi dengan adanya perubahan yang akan diterapkan.
- c. Pada sistem baru ini, diharapkan bagian-bagian yang terkait dengan penjualan dapat menjalankan tugasnya dengan maksimal sesuai dengan ketentuan yang ada sehingga dapat membantu meminimalkan masalah yang terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A., R. J. Elder, dan M. S. Beasley, 2008, *Jasa Audit dan Assurance* Terjemahan oleh Amir Abadi Jusuf, 2011, Jakarta: Salemba Empat.
- Gondodiyoto, S., 2007, *Audit Sistem Informasi + pendekatan CobIT*, Edisi Revisi, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hall, J. A., 2004, *Accounting Information System*, Buku 1, Edisi 4, Terjemahan oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, 2007, Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto, 2005, *Analisis dan Desain (Sistem Informasi : pendekatan terstruktur teori dan praktik aplikasi bisnis)*, Yogyakarta: ANDI.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Jakarta: Salemba Empat
- Rama, D. V., dan F. L. Jones, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi (Accounting Information System)*, Buku 1, Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2008, Jakarta: Salemba Empat.
- _____, dan _____, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi (Accounting Information System)*, Buku 2, Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2009, Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., dan P. J. Steinbart, 2003, *Accounting Information System – Sistem Informasi Akuntansi*, 9th edition, Buku Satu, Terjemahan oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, 2004, Jakarta: Salemba Empat.
- _____, dan _____, 2003, *Accounting Information System – Sistem Informasi Akuntansi*, 9th edition, Buku Dua,

- Terjemahan oleh Dewi Fitasari dan Deny Arnos Kwary, 2005, Jakarta: Salemba Empat.
- Salim, R., Agrogalih, dan Noerlina N., 2012, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Auto Sukses Perkasa*, eprints.binus.ac.id, Jakarta: 1-10.
- Sawyer, L. B., M. A. Dittenhofer, dan J. H. Scheiner, 2003, *Sawyer's Internal Auditing - Audit Internal Sawyer*, Buku 1 Edisi 5, Terjemahan oleh Desi Adhariani, 2005, Jakarta: Salemba Empat.
- Sutantie, R., 2013, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi Kasus Perusahaan Impor Mainan Anak)*, Jima, Surabaya: Program Sarjana Universitas Katolik Widya Mandala.
- Utomo, L. S., 2012, *Perancangan Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Ketertagihan Piutang pada Usaha Percetakan di Surabaya*, Jima, Surabaya: Program Sarjana Universitas Katolik Widya Mandala.