

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang disajikan dalam skripsi ini, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Bina San Prima adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi farmasi, dimana produk yang dihasilkan adalah jasa pendistribusian obat-obatan. Pelayanan jasa yang dilakukan perusahaan ini untuk daerah Indonesia.
2. Perusahaan menggunakan sistem penjualan berdasarkan penjualan tunai dan kredit dalam kegiatan usahanya.
3. Sistem informasi akuntansi perusahaan belum terkomputerisasi seluruhnya oleh karena itu perusahaan belum memiliki database yang dapat menampung transaksi yang terjadi khususnya transaksi dari resep dokter.
4. Penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Bina San Prima adalah dengan cara melakukan analisa dan penilaian terhadap pelanggan melalui data sejarah kreditnya. Sedangkan untuk produk yang dijual, perusahaan tidak mempunyai batas minimal produk yang harus dibeli oleh pelanggan

## 5.2 Saran

Adapun saran - saran yang akan kami berikan adalah sebagai berikut :

1. PT. Bina San Prima sebaiknya menggunakan sistem komputerisasi pada bagian penjualan untuk menggantikan sistem manual yang ada, namun demikian sebaiknya dilakukan secara bersama-sama / paralel. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi kinerja sistem yang baru dan membandingkannya dengan sistem yang lama dan operator yang akan menggunakan komputerisasi harus terlebih dahulu diberikan pengetahuan dalam menggunakan sistem komputer.
2. PT. Bina San Prima sebaiknya menetapkan batas minimal produk yang dijual agar perusahaan tidak mengeluarkan biaya yang terlalu besar di dalam pengiriman untuk setiap pesanan.
3. Sebaiknya dilakukan pemeriksaan atas bagian-bagian yang terkait di dalam penjualan kredit dan piutang, untuk memastikan apakah bagian-bagian yang terkait tersebut telah melaksanakan tugasnya sesuai dengan prosedur, sehingga segera dapat dicegah apabila terdapat indikasi terjadinya penyelewengan.
4. Pada prosedur penjualan kredit yang terdapat pada PT. Bina San Prima sudah berjalan dengan efektif dan memadai, untuk itu sebaiknya manajemen perusahaan selalu melakukan evaluasi atas prosedur penjualan kredit tersebut, agar selalu up to date sejalan dengan perkembangan bisnis dan teknologi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al. Haryono Jusup, *AUDITING ( Pengauditan )*, Cetakan Pertama, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 2002
- Alvin A. Arens, *Auditing Dan Pelayanan Verifikasi*, Edisi Kesembilan, Jilid I, Penerbit Indeks, Jakarta, 2003
- A. O. Simangunsong, *Dasar-Dasar Akuntansi Keuangan*, Edisi Ketiga, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2004
- Amin Widjaja Tunggal, *Management Audit*, Cetakan Kedua, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta 2000
- Amin Widjaja Tunggal, *Internal Auditing ( Suatu Pengantar )*, Cetakan Pertama, Penerbit Havarindo, Jakarta, 2005
- Bambang, Hartadi, *Sistem Pengendalian Intern dalam hubungannya dengan Manajemen dan Audit*, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta, 1993
- Bodnar, George H., *Sistem Informasi Akuntansi*, Jilid I, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta, 2000
- Hiro Tugiman, *Internal Auditing*, Cetakan Pertama, Penerbit Kanisius, Jakarta, 1997
- Suad, Husnan, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Edisi Pertama, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2002
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, STIE YKPN, Yogyakarta, 2001
- Siswanto Sutojo, *Manajemen Penjualan*, Cetakan Pertama, Penerbit Damar Mulia Pustaka, Jakarta, 2003
- Sukrisno, Agoes, *Auditing (Pemeriksaan Akuntan) oleh Kantor Akuntan Publik*, Jilid I, Edisi Kedua, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 1999
- Theodorus, Tuanakotta, *Auditing*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2002
- Zaki, Baridwan, *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*, Edisi Kelima, Akademi Akuntansi YKPN, Yogyakarta, 1994