

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan, maka penulis menyimpulkan bahwa dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baru maka peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna menunjang sistem pengendalian internal pada PT Bina San Prima telah berjalan lebih baik, karena:

1. Pembagian tugas masing-masing bagian menjadi lebih jelas, seperti Surat Pesanan dari pelanggan diterima oleh bagian penjualan, sehingga pesanan pelanggan dapat diproses lebih cepat.
2. Harga Netto Apotik (HNA) sudah dihitung secara komputerisasi sehingga kemungkinan terjadinya kesalahan menjadi lebih kecil, dan juga berguna untuk mengetahui SP pending plafond atau tidak, dan pembuatan faktur penjualan menjadi lebih cepat dan faktur dapat dikirim bersamaan dengan barangnya.
3. Faktur penjualan, surat jalan, BPB dan barang dikirim bersamaan, sehingga tanggal pengiriman barang sama dengan tanggal faktur dan aliran kas perusahaan menjadi lebih baik karena tanggal jatuh tempo faktur tidak maju.

4. Slip pembayaran transfer dari pelanggan diterima oleh bagian keuangan (kasir), sehingga kemungkinan terjadinya kecurangan menjadi kecil (karena bagian kasir memeriksa bukti kas masuk dan bagian piutang mencocokkannya dengan faktur).
5. Adanya kegiatan penandatanganan bukti-bukti pengiriman barang dan bukti penagihan oleh pelanggan, sehingga adanya bukti bahwa barang telah diterima oleh pelanggan dan adanya bukti penagihan.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis mencoba mengemukakan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh PT Bina San Prima berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang digunakan oleh perusahaan. Berikut ini adalah beberapa saran penulis bagi perusahaan :

1. Sebaiknya pembagian tugas diperjelas supaya tidak terjadi perangkapan tugas yang dapat menimbulkan kecurangan di bagian tertentu, seperti surat pesanan pelanggan tidak diterima di bagian logistik (gudang), hal ini dapat menimbulkan kecurangan di bagian gudang dengan memanipulasi surat pesanan dari pelanggan dan pengiriman barang. Dengan adanya pembagian tugas yang jelas, maka sistem pengendalian intern perusahaan terutama pada penjualan kredit menjadi lebih baik.
2. HNA sebaiknya dihitung secara komputerisasi dan dilakukan oleh bagian penjualan yang kemudian akan diproses plafond oleh bagian piutang apakah surat pesanan dari pelanggan memenuhi plafond atau tidak.

3. Sebaiknya gudang PT Bina San Prima terletak bersamaan dengan bagian penjualan. Hal ini diperlukan supaya pengiriman barang dan faktur penjualan dikirim bersamaan, sehingga tanggal pengiriman barang dan tanggal faktur penjualan sama (tidak adanya keterlambatan pembayaran oleh pelanggan karena tanggal faktur penjualan lebih lama dibandingkan tanggal pengiriman barang).
4. Pelanggan sebaiknya mengirimkan slip pembayaran transfer atas penagihan piutangnya ke bagian kasir, karena fungsi penerimaan uang berada pada bagian kasir.
5. Sebaiknya setiap dokumen yang dikirim ke pelanggan dikembalikan ke pengirim setelah dicap dan ditandatangani oleh pelanggan sebagai bukti bahwa semua dokumen dan barang sudah diterima oleh pelanggan, dan difile secara rapi oleh masing-masing bagian yang terkait.