

BAB V**SIMPULAN DAN SARAN****A. Simpulan**

PT. Intan Baskara Mandiri Farma adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan produk farmasi berupa obat-obatan dan alat-alat kesehatan, dimana:

1. Pada perusahaan ini tugas fungsi kredit dirangkap oleh kepala bagian penjualan. Perangkapan tugas ini menyebabkan kepala bagian penjualan kurang cermat dalam memutuskan pemberian kredit. Hal ini dikarenakan kepala bagian penjualan lebih terfokus pada upaya peningkatan volume penjualan perusahaan.
2. Semua penjualan kredit harus mendapat otorisasi pimpinan perusahaan. Hal ini menyebabkan ketergantungan pada pimpinan perusahaan sangat tinggi karena realisasi kredit menunggu pimpinan.
3. Formulir faktur penjualan, surat jalan, dan bukti kas masuk yang tidak terpakai karena salah ketik atau sebab yang lain langsung dibuang dan tidak diberi keterangan apapun. Akibatnya, perusahaan mengalami kesulitan dalam memeriksa pertanggungjawaban atas penggunaan formulir-formulir tersebut.
4. Periode pengumpulan piutang dagang PT. Intan Baskara Mandiri Farma lebih lama dari batas waktu pembayaran yang ditetapkan perusahaan. Hal ini dikarenakan kebijakan kredit yang dijalankan PT. Intan Baskara Mandiri Farma tergolong lunak. Apalagi perusahaan ini tidak membuat analisis umur piutang secara periodik dan tidak pernah mengirimkan surat pernyataan piutang kepada pembeli.

B. Saran

Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen untuk memperbaiki pengendalian intern PT. Intan Baskara Mandiri Farma atas prosedur penjualan kredit dan penerimaan kasnya, penulis memberikan saran-saran berikut ini :

1. Agar lebih cermat dalam memutuskan persetujuan kredit, perusahaan sebaiknya membentuk fungsi kredit. Pembentukan fungsi kredit bertujuan untuk mengawasi kredit yang diberikan kepada pembeli dan menangani kredit yang bermasalah. Perusahaan perlu menetapkan secara jelas kriteria-kriteria penjualan kredit yang dilakukan, termasuk mengenai batas maksimum kredit dan potongan harga yang dapat diberikan kepada pembeli. Ketentuan mengenai kebijakan kredit tersebut sebaiknya diberitahukan kepada bagian-bagian lain yang terkait dengan penjualan kredit untuk mencegah kemungkinan terjadinya penyimpangan dalam pelaksanaan penjualan kredit. Selain itu, adanya ketentuan kebijakan kredit yang jelas merupakan pegangan bagi fungsi kredit dalam memutuskan persetujuan kredit.
2. Agar ketergantungan pada pimpinan perusahaan dapat dikurangi, perusahaan menetapkan hanya penjualan kredit yang bernilai lebih dari Rp.5.000.000,- yang harus mendapat otorisasi pimpinan perusahaan.
3. Formulir faktur penjualan, surat jalan, dan bukti kas masuk yang tidak terpakai karena salah ketik atau sebab yang lain hendaknya diarsip dan diberi keterangan. Formulir faktur penjualan, surat jalan, dan bukti kas masuk tersebut sebaiknya bernomor urut tercetak.
4. Agar piutang dagang PT. Intan Baskara Mandiri Farma tidak menumpuk terlalu besar, perusahaan perlu bersikap tegas terhadap pembeli yang terlambat membayar tagihan. Perusahaan juga perlu membuat analisis umur

piutang secara periodik dan mengirimkan surat pernyataan piutang secara acak kepada pembeli yang saldo piutang dagangnya besar. Untuk menghemat waktu penagihan, perusahaan dapat memanfaatkan jasa bank berupa layanan transfer uang untuk menerima pembayaran tagihan dari pembeli.



DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 1991. *Sistem Akuntansi Penyusun Prosedur dan Metode*. Penerbit Akademi Akuntansi YKPN. Yogyakarta.
- Hadiwidjaja dan Wirasasmita, Rivai. 2000. *Analisis Kredit*. Pionir Jaya. Bandung.
- Hall, James A. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Ikawati, Heni. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Sebagai Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit pada PT. Kharisma Banjarharum Malang*. Skripsi Universitas Katolik Widya Karya.
- Kusnadi, dkk. 1999. *Pengantar Bisnis Niaga*. Trimitra Grafindo. Jakarta.
- Mulyadi dan Puradiredja. 1998. *Auditing*. Edisi V. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 1993. *Sistem Akuntansi*. Edisi III. Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- Nazir, Moh. 1998. *Metode Penelitian*. Edisi III. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Samsul, Mustofa. 1992. *Sistem Akuntansi Pendekatan Manajerial*. Liberty. Yogyakarta.
- Simamora, Hendry. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sudarma, Wayan. 2007. *Pengendalian Intern Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas pada PT. Sinar Barito Sejahtera di Mataram*. Skripsi Universitas Katolik Widya Karya.
- Sumarso. 1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi IV. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Tiana, Maria. 2009. *Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Klinik Medis RN Klayatan*. Skripsi Universitas Katolik Widya Karya.
- Veronica, P.M. 2010. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Sistem Penjualan Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada PT. Altrak 1978*. Skripsi Universitas Katolik Widya Karya.
- Wilkinson, J.W. 1997. *Accounting Information System*. John Wiley. New York.
- Wiraningsih, Ajeng. 2005. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas Pelayanan Rawat Inap untuk Meningkatkan Pengendalian*

Intern pada R.S.U.D. DR. Saiful Anwar di Malang. Skripsi Universitas Katolik Widya Karya Malang.

Yunus, Hadori. 1998. *Sistem Akuntansi dan Pengawasan*. BPFE UGM. Yogyakarta.

