

Implementasi prosedur siklus pendapatan perusahaan distributor farmasi PT ABC = The implementation of revenue procedure a pharmaceutical distributor PT ABC / Rinda Desgita Virnari Saputri

Rinda Desgita Virnari Saputri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20423866&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Laporan karya akhir ini memiliki dua tujuan utama. Pertama bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi atas siklus pendapatan. Kedua, untuk mengetahui dan mengevaluasi pengimplementasian prosedur-prosedur yang ada pada siklus pendapatan pada salah satu perusahaan distributor farmasi yaitu PT ABC. Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan utamanya harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberikan manfaat, dalam hal ini mampu meningkatkan efektivitas serta efisiensi kegiatan operasi. Pengendalian tersebut bertujuan agar segala sesuatunya berjalan sesuai dengan seharusnya. Salah satu yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan membuat prosedur yang sistematis yang mengedepankan unsur-unsur pengendalian internal.

Hasil dari evaluasi selama magang menunjukkan bahwa prosedur pada siklus pendapatan PT ABC sudah disusun secara baik dengan mengedepankan unsur-unsur pengendalian internal. Namun, pengimplementasian beberapa prosedur pendukung prosedur penjualan masih sangat lemah.

<hr><i>ABSTRACT

This final assignment has two main purposes. The first is to find out the practice of revenue cycle in accounting information system. The second is to find out and to evaluate the implementation of revenue cycle's procedures in a pharmaceutical distributor company which is PT ABC. Company's activity to reach target has to do such internal control. The controls must give benefit, in this case can improve effectiveness and also operation efficiency. The control aims to get everything way supposed to. One thing that company can do is to make systematic procedure that puts elements of internal control.

Results of the evaluation during the internship program indicate that procedures in the revenue cycle have been prepared properly with the advance elements of internal control. However, the implementation of some of sales supporting procedures are still very week.</i>