

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA
PT. AMARTA MULTIDINAMIKA MANADO***INTERNAL CONTROL EVALUATION ON CREDIT SALES
IN. AMARTA MULTIDYNAMICS MANADO*

Oleh:

Stevandi Kurniawan Kilis¹**Inggriani Elim²****Lady Diana Latjandu³**^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi Manado

Email:

¹vandikilis21@gmail.com²e_inggriani@yahoo.com³ladylatjandu@unsrat.ac.id

Abstrak: Pada perusahaan dagang. Penjualan kredit sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif dan memadai. maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian internal ditetapkan agar kegiatan operasi perusahaan berjalan dengan efektif dan efisien. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang diterapkan pada PT, Amarta Multidynamika Manado sudah baik atau belum. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif sesuai dengan kondisi yang ditentukan langsung melalui proses penelitian di lapangan. Hasil penelitian yang diperoleh dari perusahaan menunjukkan bahwa pengendalian intern terhadap penjualan kredit di perusahaan belum sepenuhnya berjalan dengan baik dikarenakan tidak sesuai dengan komponen pengendalian intern yang digunakan.

Kata Kunci: *Pengendalian intern, penjualan kredit*

Abstract: *In a trading company. Credit sales are very important and are one of the cogs in the survival of the company's business. So that sales activities can run effectively and adequately. hence the need for internal control. Internal control is established so that the company's operations run effectively and efficiently. This study aims to determine whether the internal control on credit sales applied to PT, Amarta Multidynamika Manado is good or not. This research is a descriptive qualitative research in accordance with the conditions determined directly through the research process in the field. The results of the research obtained from the company show that the internal control of credit sales in the company has not been fully implemented because it is not in accordance with the internal control components used.*

Keywords: *Internal Control, Credit Sales*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Penjualan kredit adalah bentuk aktivitas perusahaan yang menyerahkan barang dagang tetapi menerima pembayaran secara non tunai yang biasanya dibayar dengan cara mencicil. Penjualan kredit menghasilkan laba yang tinggi dikarenakan volume penjualan kredit lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai. Laba yang optimal didapatkan dari tingginya volume penjualan.

Pada perusahaan dagang, jasa maupun manufaktur penjualan kredit sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Akuntansi dan pengendalian intern harus berjalan bersamaan, karena mengingat pengendalian intern sangat mendukung berjalannya proses akuntansi dengan baik. Akuntansi yang baik dalam perusahaan merupakan adanya kebijakan-kebijakan yang diterapkan oleh pihak manajemen dalam bentuk pengendalian intern suatu perusahaan.

Pada penelitian ini Aktivitas usaha PT. Amarta Multidynamika Manado adalah melakukan kegiatan penjualan sepeda motor secara kredit. Dalam hal ini, penjualan perusahaan adalah pemberian kredit, sehingga perusahaan memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar. Akuntansi penjualan kredit yang dilakukan PT. Amarta Multidynamika Manado meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, pencatatan akuntansi dengan melibatkan bagian akuntansi atau fungsi yang terkait dan dokumen - dokumen yang digunakan

Pada perusahaan diketahui bahwa sebagian karyawan sudah menerapkan pengendalian intern diperusahaan dan mematuhi aturan yang dibuat diperusahaan. Terkait dengan pengendalian internal di perusahaan, pada bagian operasional, bagian akuntansi dan bagian kredit mereka sudah bisa mematuhi ketetapan perusahaan. Namun terkait dengan penjualan kredit diperusahaan, khususnya pada bagian kredit masih belum efektif, Karena masih ada beberapa faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan kredit pada perusahaan sehingga pengendalian intern diperusahaan belum berjalan dengan baik. Oleh karena itu, kebutuhan akan pengendalian intern terhadap penjualan kredit perusahaan merupakan hal yang wajib karena penjualan kredit menjadi keuntungan bagi perusahaan ini. Peningkatan penjualan kredit membutuhkan pengendalian intern yang efektif sehingga tidak akan menjadi kerugian. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian, dengan judul “*Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Amarta Multidynamika Manado*”

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian intern terhadap penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Amarta Multidynamika Manado.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Penjualan Kredit

Pengertian penjualan kredit yaitu kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran - kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan, misalnya dengan syarat penjualan (soemarso 2018). penjualan kredit yaitu suatu transaksi antara penjual dengan pembeli, dimana penjual mengirimkan barang sesuai dengan order ke pembeli, dan penjual mempunyai tagihan kepada pembeli sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang.

Unsur-Unsur Dan Kebijakan Kredit

Menurut Firdaus dan Ariyanti (2019). Unsur - unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Adanya badan atau orang yang memiliki uang, barang atau jasa yang bersedia untuk meminjamkan kepada pihak lain. Orang atau barang demikian lazim disebut kreditur.
2. Adanya pihak yang membutuhkan/meminjam uang, barang atau jasa. Pihak ini lazim disebut debitur.
3. Adanya kepercayaan dari kreditur terhadap debitur.
4. Adanya janji dan kesanggupan membayar dari debitur kepada kreditur.
5. Adanya perbedaan waktu yaitu perbedaan antara saat penyerahan uang, barang atau jasa oleh kreditur dengan pada saat pembayaran kembali dari debitur.
6. Adanya resiko yaitu sebagai akibat dari adanya perbedaan waktu seperti diatas, dimana masa yang akan datang merupakan suatu yang belum pasti, maka kredit itu pada dasarnya mengandung resiko, termasuk penurunan nilai uang karena inflasi dan sebagainya.
7. Adanya bunga yang harus dibayar oleh debitur kepada kreditur (walaupun ada kredit yang tidak berbunga).

Gunawan Adisaputro (2017) menyatakan bahwa pada umumnya bank atau perusahaan dalam mengadakan pengelolaan kredit adalah dengan memperhatikan lima "C" adalah *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Condition*.

- 1) *Character*, menunjukkan kemungkinan dari langganan untuk secara jujur dan sanggup berusaha untuk memenuhi kewajibannya.
- 2) *Capacity*, pendapat mengenai kemampuan pelanggan yang diukur melalui record diwaktu lalu.
- 3) *Capital*, pengukuran dengan melihat analisa rasio finansial perusahaan khususnya ditekankan pada jumlah modal yang dimiliki perusahaan.
- 4) *Collateral*, diukur dari aktiva langganan yang diikatkan atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.
- 5) *Condition*, menunjukkan pengaruh langsung dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan yang mempunyai pengaruh terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajiban. barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang.

Tujuan Dan Fungsi Kredit

Tujuan dari kredit adalah untuk memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam sesuai dengan harkatnya, selalu meningkat. Sedangkan kemampuan manusia mempunyai suatu batasan tertentu, memaksakan seseorang untuk berusaha memperoleh bantuan permodalan untuk pemenuhan hasrat dan cita-citanya guna peningkatan daya guna sesuatu barang/jasa.

Menurut Mulyadi (2016) fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

- a) Fungsi Penjualan, Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.
- b) Fungsi Kredit, Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- c) Fungsi Gudang, Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- d) Fungsi Pengiriman, Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
- e) Fungsi Penagihan, Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
- f) Fungsi Akuntansi, Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Pengertian Pengendalian Intern

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian intern. Menurut

Sawyers (2018:28) menyatakan bahwa pengendalian intern suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris. Manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian

Tujuan Pengendalian Intern

Harnanto (2019) menyatakan bahwa Tujuan pertama dirancangnya pengendalian intern dari segi pandang manajemen ialah untuk dapat diperolehnya data yang dapat dipercaya, yaitu jika data lengkap, akurat, unik dan kesalahan - kesalahan data dideteksi. Dan dipatuhinya kebijakan akuntansi, yang akan dicatat jika data diolah tepat waktu. Pengendalian internal dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern juga dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.

Unsur-Unsur Dan Komponen Pengendalian intern menurut COSO

Dalam hal ini pengendalian dapat tidak terlalu formal dan tidak terlalu terstruktur, namun pengendalian internal tetap dapat berjalan dengan efektif. Adapun 5 (lima) komponen dan unsur - unsur pengendalian internal menurut COSO adalah:

- 1) Lingkungan pengendalian memberikan nada pada suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian dari para anggotanya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar bagi komponen pengendalian internal lainnya, memberikan disiplin dan struktur.
- 2) Seluruh entitas menghadapi berbagai macam resiko dari luar dan dalam yang harus ditaksir. Prasyarat dari *Risk Assessment* adalah penegakan tujuan, yang terhubung antara tingkatan yang berbeda, dan konsisten secara internal. *Risk Assessment* adalah proses mengidentifikasi dan menganalisis resiko-resiko yang relevan dalam pencapaian tujuan, membentuk sebuah basis untuk menentukan bagaimana resiko dapat diatur. Karena kondisi ekonomi, industri, regulasi, dan operasi selalu berubah, maka diperlukan mekanisme untuk mengidentifikasi dan menghadapi resiko - resiko spesial terkait dengan perubahan tersebut.
- 3) Prosedur pengendalian ditetapkan untuk menstandarisasi proses kerja sehingga menjamin tercapainya tujuan perusahaan dan mencegah atau mendeteksi terjadinya kesalahan.
- 4) Informasi yang bersangkutan harus diidentifikasi, tergambar dan terhubung dalam sebuah *form* dan *timeframe* yang memungkinkan orang-orang menjalankan tanggung jawabnya. Sistem inform menghasilkan laporan, yang berisi informasi operasional, finansial, dan terpenuhinya keperluan sistem, yang membuatnya mungkin untuk menjalankan dan mengendalikan bisnis. Informasi dan Komunikasi tidak hanya menghadapi data-data yang dihasilkan internal, tetapi juga kejadian eksternal, kegiatan dan kondisi yang diperlukan untuk memberikan informasi dalam rangka pembuatan keputusan bisnis dan laporan eksternal.
- 5) Pengendalian internal perlu diawasi, sebuah proses untuk menentukan kualitas performa sistem dari waktu ke waktu. Proses ini terselesaikan melalui kegiatan pengawasan yang berkesinambungan, evaluasi yang terpisah atau kombinasi dari keduanya. Kegiatan ini termasuk manajemen dan supervisi yang reguler, dan kegiatan lainnya yang dilakukan personel dalam menjalankan tugasnya. Luas dan frekuensi evaluasi terpisah, akan tergantung pada terutama penaksiran risiko dan fektifnya prosedur *monitoring* yang sedang berlangsung.

Penelitian Terdahulu

Gerald lumempouw universitas sam ratulangi (2015) dengan judul Evaluasi sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods International Bitung, dengan hasil penelitian pada unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods International Bitung sudah cukup memadai.

Rachman (2015) mengenai Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Doho Nauli Kediri, dengan hasil penelitian yaitu dokumen yang digunakan di perusahaan masih kurang lengkap. Pada fungsi - fungsi penjualan kredit masih terdapat rangkap fungsi pada bagian penjualan. Sedangkan pada output sistem penjualan kredit juga masih belum disajikan dengan benar.

Maharani (2016) dengan judul Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Pengendalian, dengan hasil penelitian yaitu Aktivitas terkait transaksi penjualan kredit serta penerimaan kas dari piutang yang terjadi dan dirasa masih kurang untuk dapat mendukung sebuah pengendalian internal perusahaan yang baik.

Nindy Budiman (2020) dengan judul Analisis Sistem Pengendalian internal Atas Penjualan Kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado, dengan hasil penelitian yaitu Pengendalian internal menurut COSO atas penjualan kredit diperusahaan masih belum berjalan secara efektif dan efisien.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perusahaan PT. Amarta Multidinamika Manado dalam mengendalikan penjualan kredit secara efektif dan memadai,

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Amarta Multidinamika Manado yang beralamat di Jln.Lumimuut, Kel.Tikala Kumaraka, Kecamatan Wenang, Kota Manado. Waktu Penelitian dilakukan dari bulan Februari 2020 sampai dengan Agustus 2020.

Jenis, Sumber, dan Metode Pengumpulan data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini melalui wawancara langsung dan data *flowchart* proses penjualan kredit perusahaan serta data umum perusahaan seperti struktur organisasi dan visi misi perusahaan yang diinformasikan secara langsung oleh pihak-pihak di PT. Amarta Multidinamika Manado.

Metode dan Proses Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif kualitatif. Dalam hal ini untuk mengetahui pengendalian intern terhadap penjualan kredit pada PT. Amarta Multidinamika Manado. **Proses analisis data penelitian ini meliputi:**

1. Mengevaluasi fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, struktur organisasi, pembagian tugas, catatan akuntansi serta *Flowchart* proses penjualan kredit dan prosedur yang berhubungan dengan aktivitas penjualan kredit di perusahaan. Adapun yang menjadi tujuan dalam prosedur ini yaitu untuk mengetahui pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang sementara diterapkan perusahaan.
2. Mengevaluasi kesesuaian prosedur penjualan kredit yang ada di perusahaan dengan menentukan pengendalian internal penjualan kredit yang ada di PT. Amarta Multidinamika Manado telah sesuai dengan 5 (lima) komponen pengendalian internal menurut COSO.
3. Memberikan hasil evaluasi dan kesimpulan penelitian. Jika terdapat kekurangan atau ketidaksesuaian antara komponen pengendalian internal menurut COSO dengan pengendalian internal penjualan kredit dalam perusahaan, dengan lima komponen, maka peneliti akan memberikan saran dan masukan jika diperlukan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengendalian Internal Coso Terhadap Penjualan Kredit pada PT. Amarta Multidinamika Manado

1. Lingkungan Pengendalian

Perusahaan selalu berusaha mengedepankan perilaku yang berintegritas dalam bekerja. Kepala cabang selalu membuat aturan mengenai tata cara, etika dan perilaku yang dikomunikasikan dengan baik kepada setiap karyawan. Karyawan harus bersikap profesional, berperilaku sopan, mengutamakan kepuasan pelanggan, berpakaian sesuai dengan aturan perusahaan dan Perusahaan menetapkan kebijakan perekrutan karyawan baru dengan memperhatikan usia, latar belakang pendidikan serta memberikan tes secara tertulis dan lisan. Perusahaan memberikan training untuk karyawan baru selama dua bulan tetapi belum memberikan pelatihan, pengembangan atau pendidikan khusus untuk karyawan lama.

2. Penaksiran Resiko

Pada perusahaan pencatatan atau pembukuan perusahaan hanya dapat diakses oleh bagian akuntansi serta dilakukan pemisahan antara dokumen piutang yang sudah dibayar dan yang belum dibayar. Berdasarkan hasil

penelitian dengan administrasi penjualan, tidak dilakukan konfirmasi kembali kepada pelanggan yang melakukan pemesanan karena tugas tersebut diberikan kepada *salesman administration*. Perusahaan juga tidak melakukan proses analisa kredit oleh bagian khusus yang menangani kredit, serta tidak memberlakukan syarat batas kredit bagi pelanggan.

3. Aktifitas Pengendalian

Kegiatan penjualan kredit perusahaan harus mendapatkan otorisasi dari pihak berwenang seperti pemesanan unit oleh pelanggan yang harus lebih dahulu mendapatkan persetujuan dari kepala *Administration Head* /penjualan, faktur yang telah dicetak oleh bagian penjualan akan diotorisasi atau ditandatangani terlebih dahulu oleh kepala cabang. Pengeluaran unit dari gudang harus mendapat otorisasi dari kepala *Administration Head* berupa tanda tangan pada faktur penjualan dan selalu melakukan pencocokkan fisik persediaan dengan pengecekan secara berkala yang dilakukan oleh *Pre Delivery Inspection* dan manajer juga sering melakukan pengawasan untuk semua aktivitas penjualan kredit di perusahaan serta dimintakan laporan sebagai alat pertanggung jawaban oleh bagian penjualan, bagian gudang, bagian akuntansi dan bagian operasional.

4. Informasi dan Komunikasi

Perusahaan membuat daftar dan data pelanggan yang berisi informasi-informasi yang dibutuhkan oleh bagian penjualan dan bagian operasional. Pada Bagian operasional, bagian penjualan, bagian gudang, bagian akuntansi selalu membuat laporan dalam memberikan informasi kepada pimpinan. Semua hal yang berkaitan dengan aktivitas penjualan kredit dalam perusahaan dapat dikomunikasikan dengan baik antar setiap karyawan.

5. Kegiatan Pemantauan

Kegiatan pemantauan dalam mengawasi dan mengendalikan aktivitas penjualan kredit perusahaan, dimana bahwa pemeriksaan rutin dan pengawasan secara langsung di perusahaan dilakukan oleh kepala cabang dan kepala *Administration Head*. Dengan memantau prosedur yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

PEMBAHASAN

Pada Perusahaan, untuk komponen penaksiran risiko di PT. Amarta Multidynamika Manado. Perusahaan tidak melakukan proses analisa kredit oleh bagian khusus yang menangani kredit karena karyawan yang menangani khusus bagian kredit tidak direkrut dalam perusahaan dan tidak memberlakukan syarat pemberian batas kredit atas konsumen. Pemberian kredit diberikan kepada pelanggan yang akan baru mengambil unit sepeda motor dan bagian kredit tidak melihat historis dari pelanggan apakah pelanggan mampu membayar kredit atau tidak, sehingga disimpulkan bahwa komponen penaksiran risiko di PT. Amarta Multidynamika Manado belum terlaksana dengan baik dikarenakan risiko peluang terjadinya kerugian sangat besar terhadap penjualan kredit perusahaan. Sehingga belum sesuai dengan metode pengendalian COSO yang diterapkan di perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Pada komponen lingkungan pengendalian di PT. Amarta Multidynamika Manado sudah sepenuhnya sesuai dengan pengendalian internal COSO dikarenakan, Perusahaan selalu melakukan pelatihan dan pengembangan untuk karyawan lama khususnya yang ada di bagian penjualan kredit.
2. Pada komponen penaksiran risiko di PT. Amarta Multidynamika Manado tidak terlaksana dengan baik dikarenakan risiko tidak tertagihnya piutang kepada konsumen dan keterlambatan penerimaan piutang dari konsumen. Hal ini disebabkan karena tidak adanya proses analisa kredit dan pemberian batas kredit bagi konsumen.
3. Untuk aktivitas pengendalian di PT. Amarta Multidynamika Manado sudah sepenuhnya sesuai dengan pengendalian internal COSO dikarenakan beberapa unsur seperti pembagian tugas tanggung jawab dan pengendalian terhadap kinerja karyawan sudah dilakukan dengan baik. Hal ini dilihat dari adanya pengawasan yang dilakukan oleh kepala *Administration Head* terkait semua aktivitas penjualan kredit yang terjadi di perusahaan.
4. Untuk komponen informasi dan komunikasi di PT. Amarta Multidynamika Manado sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan pengendalian internal COSO. Hal ini dilihat dari aktivitas penjualan kredit seperti

bagian operasional, bagian penjualan, bagian gudang dan akuntansi selalu membuat laporan dalam memberikan informasi kepada kepala cabang.

5. Pada komponen kegiatan pemantauan di PT. Amarta Multidynamika Manado sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan pengendalian internal COSO. Perusahaan selalu melakukan pemeriksaan rutin dan pengawasan secara langsung atas setiap kegiatan penjualan kredit di perusahaan serta diberikan sanksi yang tegas jika terdapat adanya pelanggaran.

Saran

Perusahaan harus merekrut karyawan khusus untuk menangani bagian kredit yang bertugas menganalisis kelayakan pemberian kredit pada konsumen, menentukan batas kredit, dan mengurus semua data yang berkaitan dengan konsumen yang melakukan pembelian kredit, hal ini bertujuan untuk mengurangi risiko-risiko yang dapat merugikan penagihan piutang perusahaan. Perusahaan juga harus lebih teliti lagi dan memilih dalam memberikan kredit pada konsumen yang historisnya pernah melakukan pengajuan kredit untuk pembelian sepeda motor diperusahaan tetapi dalam pembayaran kreditnya macet dalam membayar kredit sepeda motor.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro. 2017. *Anggaran Perusahaan*. Edisi 3. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Firdaus, Rachmat dan Maya Arianti. 2019. *Manajemen Perkreditan Bank Umum Teori Masalah Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit*. Alfabeta. Bandung.
- Gerald Lumempow. 2015. Evaluasi Sistem Penegndalian Intern terhadap Penjualan Kredit pada PT. Sinar Pure Foods International Bitung. *Skripsi*, Universitas Sam Ratulangi. Manado. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/9768>
- Harnanto. 2019. *Dasar-dasar Akuntansi*. Andi. Yogyakarta.
- Maharani. 2016. Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Pengendalian. *Skripsi*, Universitas Brawijaya. Malang. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1207>
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi 4. Salemba Empat. Jakarta.
- Nindy Budiman. 2020. Analisis Sistem Pengendalian internal Atas Penjualan Kredit PT. Rajawali Nusindo. *Skripsi*, Universitas Sam Ratulangi. Manado. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/29674>
- Rachman. 2015. *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Doho Nauli Kediri*. Skripsi, UMM. Malang. <http://eprints.umm.ac.id/20541>
- Soemarso. 2018. *Akuntansi Pengantar*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sawyers. 2018. *Internal Auditing*. Jilid 1. Salemba Empat. Jakarta.