



**Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada Pt Metacom  
Karunia Lestari Periode Tahun 2017- 2021**

Yulyanah<sup>1</sup>, Dyah Setyorini<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Department of Accounting, Pamulang University

email : [dosen00874@unpam.ac.id](mailto:dosen00874@unpam.ac.id), [dyahstyrn79@gmail.com](mailto:dyahstyrn79@gmail.com)

Article History: Received on 30 November 2023, Revised on 10 Desember 2023, Published on 29 Desember 2023

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa penjualan kredit yang berjalan pada PT Metacom Karunia Lestari periode tahun 2017-2021. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian yang diperoleh peneliti mengenai penjualan kredit yang dijalankan PT Metacom Karunia Lestari menemukan bahwa Penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari yang tertinggi ada di tahun 2017 dan yang terendah ada di tahun 2020. Sementara untuk kendala dari penurunan penjualan kredit disebabkan oleh adanya konsumen fiktif dan terkena dampak Covid-19.

Kunci : Kredit, Pengendalian Internal, Penjualan

**ABSTRACT**

*The aim of this research is to analyze ongoing credit sales at PT Metacom Karunia Lestari for the 2017-2021 period. The research method used is descriptive qualitative. The data collection technique used was through interviews and documentation. The results of research obtained by researchers regarding credit sales carried out by PT Metacom Karunia Lestari found that credit sales at PT Metacom Karunia Lestari were highest in 2017 and the lowest*

*were in 2020. Meanwhile, the obstacle to the decline in credit sales was caused by the existence of fictitious and affected consumers. impact of Covid-19.*

*Key: Credit, Internal Control, Sales*

## **PENDAHULUAN**

Perusahaan dengan tujuan bisnis tentunya akan mengharapkan laba atau profit. Serta dalam tiap periodenya mengharapkan adanya peningkatan dari pendapatan, baik usaha yang memberikan jasa maupun perusahaan yang menjual barang dangang. Didalam perusahaan dagang system penjualan yang dilakukan dapat berupa penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan kredit memiliki resiko yang harus diperhatikan oleh perusahaan karena adanya resiko terlambat pembayaran maupun adanya resiko tidak terbayarkan.

Sistem pengendalian intern terhadap penjualan pada suatu perusahaan dapat dikatakan memadai apabila dalam pelaksanaanya terdapat suatu peningkatan dalam penerimaan kas oleh perusahaan itu sendiri. Sistem pengendalian intern terhadap penjualan pada suatu perusahaan belum bisa dikatakan memadai jika target dalam penjualan produk yang telah direncanakan tidak terpenuhi, sehingga pihak manajemen perlu meningkatkan pengendalian intern manajemennya. (Fitria 2021:1713).

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa pentingnya Analisis Penjualan Kredit. Seperti penelitian Makmur, dkk. (2019) dengan judul "Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Pada PT Aringo Computer". Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem organisasi pada PT Aringo Computer belum menerapkan sistem yang sesuai dengan standar yaitu terdapat fungsi akuntansi dan fungsi kredit yang tidak dipisahkan. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan belum sesuai standar karena pada bagian persetujuan dikonfirmasi melalui lisan pimpinan. Praktik yang sehat tidak sesuai dengan standar yaitu fungsi akuntansi tidak mengirim pernyataan piutang kepada debitur.

Penelitian Zahroh (2019) dengan judul Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem akuntansi penjualan kredit CV Pranafood Sukses Manfaat sudah berjalan dengan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi

dalam perusahaan yaitu adanya fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit. Penelitian Fitria (2021) dengan Judul “Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Nusantara Surya Sakti Bengkulu”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT Nusantara Surya Sakti Bengkulu sudah menerapkan sistem dan pengendalian intern yang cukup baik walaupun perlu menambahkan bagian gudang dan mengadakan pemisahan fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik memilih judul “**Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021.**”

## **LANDASAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **Sistem Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2016:167), “Sistem penjualan kredit adalah penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli lalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pembelian kredit kepada pembeli tersebut

### **Sistem Pengendalian Internal**

Pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan ke efektifan dalam mengelola perusahaan. Pengendalian intern dapat mengurangi kecurangan yang dilakukan karyawan, meningkatkan kualitas penyajian informasi perusahaan dalam laporan keuangan. Bagi pihak manajemen, sistem pengendalian intern yaitu alat untuk memberikan informasi keuangan yang akurat kepada pihak terkait.

Menurut Mulyadi (2016:129), Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Menurut Sujarweni (2015:69) Sistem pengendalian internal adalah suatu

sistem yang dibuat untuk memberi jaminan bagi keamanan unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah suatu kebijakan yang terkoordinasi dalam perusahaan untuk menjaga kekayaan perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, dan mendorong kebijakan manajemen supaya tidak terjadi hal yang tidak diinginkan.

## **METODE PENELITIAN**

PT Metacom Karunia Lestari merupakan perusahaan yang menyediakan layanan maintenance *service* untuk perusahaan-perusahaan dan menyediakan barang-barang kebutuhan IT baik itu hardware, software, maupun jaringan yang lainnya. Berlokasi di Jl.Ternate No.12D, RT.2/RW.5, Cideng, Kecamatan Gambir, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10130. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Junny Khogianto selaku owner pada tahun 2009. PT Metacom Karunia Lestari biasanya menerima berbagai pesanan barang baik itu rakitan maupun *servisan*. Metode penelitian ini adalah dengan metode analisis deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **HASIL**

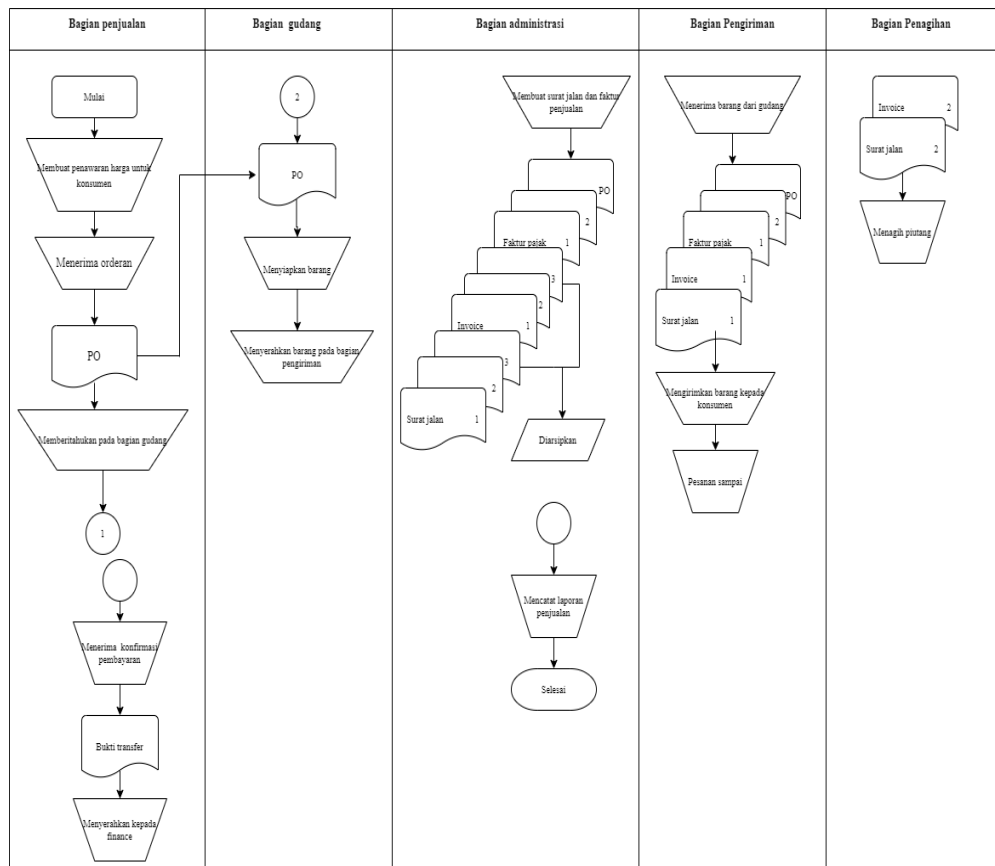
#### **1. Prosedur Penjualan Kredit pada PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021**

Penjualan yang dijalankan oleh PT Metacom Karunia Lestari terdiri dari penjualan kredit dan penjualan tunai (*cash*). Namun perusahaan lebih banyak melakukan transaksi menggunakan penjualan kredit. Dalam melaksanakan kegiatan penjualan kredit PT Metacom Karunia Lestari memberikan jangka waktu kredit selama 14 hari, tergantung kesepakatan konsumen dengan *sales*. Dalam melakukan pencatatan piutangnya bagian *accounting* masih menggunakan *excel*. Penerapan penjualan kredit yang sedang berjalan masih belum memadai, karena tidak terdapat fungsi kredit pada penjualan kredit sehingga tidak ada prosedur persetujuan kredit di dalam perusahaan.

PT Metacom Karunia Lestari akan memberikan potongan harga jika

ada konsumen yang membeli barang dalam jumlah banyak dan jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan bisa lebih lama sesuai dengan kesepakatan *sales* dengan konsumen yang mana juga disetujui oleh pimpinan mulai dari 30 hari sampai dengan 90 hari.

Dalam pencatatan piutangnya PT Metacom Karunia Lestari masih belum ada kartu piutang namun dibantu dengan menggunakan aplikasi *harmony*. Aplikasi *harmony* tidak hanya digunakan oleh bagian *finance* tetapi digunakan juga oleh bagian *sales* dan bagian *accounting*. Bagian *sales* menggunakan aplikasi tersebut untuk membuat penawaran harga dan barang kepada konsumen, sedangkan bagian *accounting* menggunakan aplikasi tersebut untuk membuat faktur penjualan. Jika bagian *finance* ingin mengecek piutang debitur maka harus membuka dahulu aplikasi *harmony*nya, karena di dalam aplikasi tersebut sudah disortir tagihan debitur yang sudah jatuh tempo dan yang belum jatuh tempo dengan membedakan warna pada tanggal tersebut. Berikut ini merupakan *flowchart* penjualan kredit



**Gambar 1. Flowchart Penjualan Kredit PT Metacom Karunia Lestari**

Prosedur yang membentuk penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari dimulai dari :

1. Prosedur penjualan

- a) *Sales* membuat penawaran harga kepada konsumen
- b) *Sales* menerima orderan dari konsumen
- c) Konsumen mengirimkan *Purchase Order* kepada sales
- d) *Sales* memberitahukan kepada bagian gudang

2. Prosedur gudang

- a) Bagian gudang menerima *Purchase Order* dari sales
- b) Setelah itu menyiapkan barang yang dipesan
- c) Lalu bagian gudang menyerahkan barang kepada bagian pengiriman

3. Prosedur administrasi

- a) Bagian administrasi membuat surat jalan dan *invoice* rangkap tiga, rangkap satu diserahkan kepada konsumen, rangkap dua diserahkan kepada bagian penagihan dan rangkap tiga disimpan sebagai arsip perusahaan yang akan diserahkan kepada bagian pengiriman untuk segera dikirim kepada konsumen
- b) Untuk faktur pajak rangkap dua, dan dilampirkan juga *Purchase Order* yang sudah ditanda tangani oleh pimpinan perusahaan

4. Prosedur pengiriman

- a) Bagian pengiriman menerima barang dari bagian gudang
- b) Lalu bagian pengiriman menerima surat jalan lembar ke satu, *invoice* lembar ke satu, faktur pajak rangkap dua dan *Purchase Order* yang asli dari bagian administrasi
- c) Setelah itu segera mengirimkan barang kepada konsumen sesuai dengan alamat yang tertera pada surat jalan

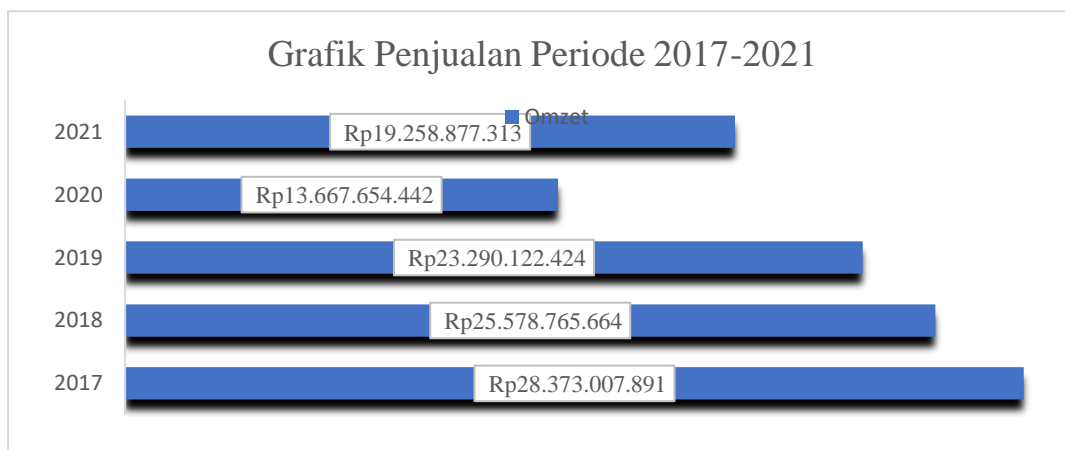
5. Prosedur penagihan

- a) Konsumen menerima dokumen dari bagian pengiriman
- b) Bagian *finance* menerima surat jalan dan *invoice* rangkap dua dari bagian administrasi
- c) Bagian *finance* menagih piutang yang sudah jatuh tempo
- d) Konsumen mengkonfirmasi pembayaran melalui sales
- e) Bukti pembayaran dikirimkan kepada bagian sales
- f) *Finance* menerima bukti pembayaran

g) Bagian administrasi mencatat pada laporan penjualan jika konsumen sudah membayar lunas tagihanya.

No	Bulan	Tahun				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	Januari	1,779,350,500	1,071,140,000	1,338,461,175	2,980,367,724	573,727,273
2	Februari	2,114,077,000	2,993,315,000	1,219,960,204	3,996,536,364	397,947,763
3	Maret	2,136,254,050	1,025,563,182	2,100,486,068	1,059,798,691	1,444,658,182
4	April	2,951,072,100	937,363,182	967,597,624	1,119,890,000	1,611,109,344
5	Mei	1,017,387,001	1,085,806,000	1,774,515,908	470,200,724	1,020,142,500
6	Juni	2,404,404,680	2,983,445,000	2,516,665,000	453,406,000	1,637,950,000
7	Juli	1,890,585,000	2,798,938,454	870,958,773	559,807,000	1,635,283,129
8	Agustus	3,821,768,000	2,992,579,546	1,791,808,411	675,986,300	1,362,153,999
9	September	2,885,611,000	2,664,103,000	1,995,109,090	827,403,998	2,547,549,000
10	Oktober	3,073,630,500	2,235,727,000	3,562,062,172	530,205,349	2,910,550,000
11	November	2,319,575,000	2,234,129,800	2,873,935,208	476,877,792	1,188,521,123
12	Desember	1,979,293,060	2,556,655,500	2,278,562,791	517,174,500	2,929,285,000
<b>Jumlah</b>		<b>28,373,007,891</b>	<b>25,578,765,664</b>	<b>23,290,122,424</b>	<b>13,667,654,442</b>	<b>19,258,877,313</b>

**Tabel 1. Laporan Penjualan PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021**



**Gambar 2. Omzet Penjualan PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021**

## 2. Faktor yang menyebabkan kenaikan dan penurunan penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021

Penyebab terjadinya penurunan penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari yaitu :

1. Karena lemahnya pengendalian internal pada PT Metacom Karunia Lestari maka adanya kecurangan yang dilakukan oleh pihak internal dan pihak eksternal yang mana oleh karyawan dan konsumen fiktif yang menyebabkan kerugian perusahaan sebesar Rp 4.000.000.000,- terjadi pada akhir tahun 2019. Pengendalian internal yang dilakukan, dapat dilihat dari hasil penelitian berikut yaitu :

a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas.

Pada PT Metacom Karunia Lestari masih terdapat perangkapan fungsi yang menyebabkan terjadinya kecurangan didalam perusahaan yang mana fungsi gudang tidak terpisah dengan fungsi pengiriman.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, penerimaan order dari pembeli diotorisasikan oleh fungsi penjualan dengan menggunakan PO (*Purchase Order*) dengan menggunakan surat *order* pengiriman atau *invoice*. Tidak adanya otorisasi pemberian kredit terhadap fungsi penjualan kredit. Pengiriman barang kepada konsumen yang disiapkan oleh fungsi gudang dengan memperoleh tanda tangan dari konsumen diatas *invoice* sebagai bukti bahwa barang yang telah dibeli oleh konsumen sudah diterima. Penetapan harga jual barang, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan harga berada di tangan owner dan direktur perusahaan. pencatatan laporan penjualan kredit dilakukan oleh bagian administrasi.

c. Praktik yang sehat, syarat order pengiriman dipertanggungjawabkan oleh bagian fungsi penjualan. Fungsi penagihan mengkonfirmasi konsumen melalui telepon kantor dan email, apabila tidak mendapatkan respon baik maka bagian penagihan akan mendatangi perusahaan konsumen.

d. Karyawan yang mutunya sesuai tanggungjawab, proses seleksi tidak terdapat program pelatihan bagi setiap karyawan.

2. Adanya dampak Covid-19 yang menyebabkan penurunan penjualan pada PT Metacom Karunia Lestari tahun 2020. Setelah pemerintah mengumumkan PPKM bagi Indonesia pada bulan Maret 2020 pada saat itu juga PT Metacom Karunia



Lestari baru mengalami penurunan yang sangat signifikan pada awal bulan Mei 2020.

Penyebab kenaikan penjualan pada PT Metacom Karunia Lestari yaitu pemerintah sudah mulai menerapkan *New Normal* dan PT Metacom Karunia Lestari juga sudah mulai bangkit dari keterpurukannya. Kenaikan *omzet* yang terjadi pada PT Metacom Karunia Lestari terjadi dibulan Maret 2021. Penjualan PT Metacom Karunia Lestari sudah mulai membaik dan juga dipadati oleh para konsumen.

## **PEMBAHASAN**

### **1. Prosedur Penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021**

Berdasarkan hasil perbandingan dengan teori Mulyadi penjualan kredit yang dilaksanakan oleh PT Metacom Karunia Lestari sebagai berikut :

1. Prosedur yang membentuk penjualan kredit PT Metacom Karunia Lestari yaitu masih belum memadai, karena tidak terdapat fungsi kredit pada penjualan kredit sehingga tidak ada prosedur persetujuan kredit di dalam perusahaan.
2. Dokumen yang digunakan pada penjualan kredit PT Metacom Karunia Lestari yaitu surat jalan, *invoice*, faktur pajak, *Purchase Order*. Namun, PT Metacom Karunia Lestari tidak terdapat dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu. Untuk menciptakan penjualan kredit yang baik, dokumen-dokumen tersebut belum cukup, perusahaan juga perlu membuat rekapitulasi harga pokok penjualan.
3. Catatan yang digunakan pada penjualan kredit dalam teori catatan yang digunakan yaitu jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan dan kartu gudang. Namun, catatan yang ada pada kegiatan transaksi penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari hanya laporan penjualan saja, tidak terdapat kartu piutang untuk membantu memudahkan bagian *finance* dalam mengetahui piutang dari konsumen, tidak ada kartu persediaan yang digunakan untuk mencatat harga pokok barang yang dijual dan kartu gudang yang digunakan untuk mencatat barang yang keluar dan persediaan barang yang disimpan.

Penjualan kredit yang dijalankan oleh PT Metacom Karunia Lestari

masih belum memadai karena tidak ada otorisasi kredit saat penjualan kredit. Ketika tidak ada otorisasi kredit maka *sales* langsung menerima *order* dari konsumen tanpa melihat status kredit dari konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada perusahaan, menjelaskan adanya beberapa sistem penjualan kredit yang belum sesuai dengan teori umum yang digunakan. Hal ini mengakibatkan ketidakefektifan operasional perusahaan, salah satunya yaitu adanya piutang usaha yang tidak dibayarkan sesuai dengan jatuh tempo yang terjadi setiap bulannya. Pada saat melakukan penagihan konsumen mengalami kendala pembayaran yang terjadi karena dokumen hilang atau salah type barang yang dipesan serta ada konsumen yang sedang mengalami kesulitan dalam keuangan perusahaanya.

Dari tabel 4.1 dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari di tahun 2017-2021 yang tertinggi ada di tahun 2017 dengan nominal Rp 28.373.007.891 dan yang terendah ada di tahun 2020 dengan nominal Rp 13.667.54.442.

Dengan penurunan penjualan kredit dari tahun 2017-2018 sebesar Rp 4.794.242.226 dan tahun 2019-2020 Rp 11.622.467.982. Kemudian penjualan secara kredit mengalami kenaikan dari tahun 2018-2019 sebesar Rp 1.711.356.760 dan tahun 2020-2021 Rp 5.591.222.871.

## **2. Faktor yang menyebabkan kenaikan dan penurunan penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari Periode Tahun 2017-2021**

Penyebab terjadinya penurunan penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari yaitu :

1. Pada akhir tahun 2019 salah satu perusahaan yang baru bekerja sama dengan PT Metacom Karunia Lestari saat itu ingin memesan handphone untuk hadiah karyawanya. Setiap bulannya konsumen tersebut memesan handphone kepada PT Metacom Karunia Lestari dengan jumlah yang banyak. Setelah memasuki bulan Desember 2019 baru kedatangan ternyata tagihan *invoice* konsumen tersebut belum dibayarkan selama 3 bulan sebelumnya, tetapi untuk pemesanan barang tetap berjalan.

Kemudian *finance* PT Metacom Karunia Lestari mendatangi perusahaan tersebut ditemani oleh *sales* yang lain. Karena *sales* yang bertanggung jawab menerima *orderan* dari konsumen tersebut sudah tidak masuk

selama 1 bulan terakhir. Sampai di perusahaan tersebut *finance* mendapatkan informasi kalau mereka tidak merasa memesan barang pada PT Metacom Karunia Lestari. Ternyata karyawan dari perusahaan tersebut telah mengatasnamakan perusahaannya untuk memesan barang kepada PT Metacom Karunia Lestari.

PT Metacom Karunia Lestari pun mencari orang-orang yang terlibat dalam kasus ini dan melaporkannya kepada pihak yang berwajib. Setelah dikumpulkan semua bukti beserta data diri konsumen fiktif tersebut, pihak berwajib berhasil menemukan para pelaku di kota Medan, lalu diurus semua kasusnya sampai si pelaku ganti rugi sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

Dalam pengendalian internal pada PT Metacom Karunia Lestari masih banyak yang belum dilakukan sesuai dengan teori ahli. Dapat dilihat dari bagian struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab dan wewenang secara tegas, dimana dalam bagiannya tidak dilakukan pemisahan fungsi. Perusahaan tersebut masih menggunakan perangkapan fungsi, ketidaksesuaian dalam pengendalian internal selanjutnya juga dapat dilihat dari bagian karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawab, dimana proses seleksi tidak terdapat program pelatihan bagi setiap karyawan.

2. Selama berjalannya proses hukum, di tahun 2020 PT Metacom Karunia Lestari juga terkena dampak pandemi Covid-19 yang mana hingga saat ini pandemi Covid-19 belum juga selesai. Hal ini membuat para pelaku usaha mendapatkan tantangan bisnis perusahaan menjadi lebih besar daripada tahun-tahun sebelumnya. Mulai dari penjualan makanan, pakaian dan elektronik pun mengalami penurunan.

Penurunan penjualan PT Metacom Karunia Lestari terjadi pada tahun 2020 yang mana Covid-19 mulai masuk ke Indonesia dan sangat berimbas cukup besar pada penjualan, banyaknya kekhawatiran masyarakat dan para pelaku bisnis terhadap pandemi ini mengakibatkan banyak kalangan masyarakat yang terpaksa harus berdiam diri dirumah.

Pada tahun 2017 pendapatan penjualan PT Metacom Karunia Lestari naik dan yang paling tertinggi terjadi di bulan Agustus, memasuki tahun 2020 pendapatan penjualan PT Metacom Karunia Lestari mengalami penurunan dan yang paling

terendah terjadi di bulan Juni. Keadaan terburuk penjualan kredit PT Metacom Karunia Lestari dirasakan kembali pada bulan Mei 2020, karena memasuki zona darurat diberlakukannya PSBB oleh pemerintah untuk masyarakat sehingga mengakibatkan tidak adanya masyarakat yang bepergian keluar rumah, berbagai macam aturan sangat menghambat masyarakat untuk beraktifitas.

Para pekerja harus dirumahkan karena adanya larangan berkerumun yang membuat perusahaan mengeluarkan kebijakan untuk memberhentikan para pegawai yang bekerja di PT Metacom Karunia Lestari. Dalam situasi dan kondisi yang dirasakan saat ini pemerintah menyampaikan bahwa perusahaan dagang sangat memerlukan perhatian yang lebih dari pemerintah. Sejak masuknya Covid-19 di Indonesia sangat berdampak buruk bagi masyarakat sehingga terjadi penurunan pendapatan dan penurunan penjualan. Setelah mengalami penurunan penjualan selama beberapa tahun belakangan dan mendapatkan konsumen fiktif dan terkena dampak Covid-19 pada akhirnya PT Metacom Karunia Lestari mengalami kenaikan *omzet* penjualan.

Kenaikan *omzet* penjualan kredit mulai terlihat pada bulan Maret 2021. Usaha pimpinan dan para *sales* pun membuahkan hasil, banyak orderan masuk dari para konsumen dikarenakan banyaknya pekerja dan anak sekolah yang memerlukan laptop untuk keperluan dirumahnya. Adanya kenaikan *omzet* tersebut dikarenakan Indonesia sudah mulai normal kembali dari pandemi Covid-19.

Perusahaan tetap berupaya untuk meningkatkan jumlah penjualan pada PT Metacom Karunia Lestari. Masyarakat sudah mulai hidup berdampingan dengan pandemi Covid-19 dimana masyarakat sudah membaik dan pemerintah mulai melonggarkan peraturan yang sebelumnya sangat ketat dengan syarat harus tetap mematuhi protokol kesehatan untuk meminimalisir penularan Covid-19.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada penelitian dengan judul “**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT METACOM KARUNIA LESTARI PERIODE TAHUN 2017- 2021**” maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari sudah berjalan cukup baik namun terdapat kekurangan karena tidak ada fungsi kredit saat penjualan kredit. Ketika tidak adanya fungsi kredit maka *sales* langsung menerima *order* dari konsumen tanpa melihat status kredit dari konsumen. Data penjualan kredit pada PT Metacom Karunia Lestari di tahun 2017-2021 yang tertinggi ada di tahun 2017 dengan nominal Rp 28.373.007.891 dan yang terendah ada di tahun 2020 dengan nominal Rp 13.667.654.442.
2. Penurunan penjualan yang dirasakan oleh PT Metacom Karunia Lestari ada 2 hal yaitu adanya konsumen fiktif dan terkena dampak Covid-19. Konsumen fiktif yang terjadi karena adanya kecurangan yang dilakukan pihak internal dan pihak eksternal yang dilakukan oleh karyawan dan konsumen PT Metacom Karunia Lestari yang menyebabkan kerugian perusahaan sebesar Rp 4.000.000.000,- yang terjadi pada akhir tahun 2019. Pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap penjualan pada PT Metacom Karunia Lestari.

### **SARAN**

Saran yang diberikan peneliti pada PT Metacom Karunia Lestari yaitu :

1. Perlu adanya fungsi kredit untuk mengontrol penjualan kredit yang diberikan kepada konsumen, serta perlu adanya pembuatan laporan keuangan yang didukung dengan buku besar pembantu piutang usaha agar piutang yang telah jatuh tempo dapat dibayar sesuai dengan waktu yang tertera pada invoice.
2. Pentingnya penerapan pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang dilakukan perusahaan salah satunya dengan selektif dalam penjualan kredit kepada *customer*..

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Fitria, I. (2021). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Nusantara Surya Sakti Bengkulu. *Jurnal AGRIBIS*, 14(1), 1711-1725
- Makmur, M., Kadafi, M., & Apria, A. (2019). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit pada PT Aringo Computer. *Jurnal Eksis*, 15(1).
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru
- Zahroh, A. F. (2019). *Sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo* (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya)