

**Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit  
PT. Medisia Sainsindo  
Dengan Standar COSO**

**Romi Rianto Harahap<sup>1</sup>, Sry Yullia Anrizal<sup>2</sup>, A Agim Masdihen<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbankan Indonesia

[romi.rianto.haraha@gmail.com](mailto:romi.rianto.haraha@gmail.com)<sup>1</sup>, [sryyuliaanrizal23@gmail.com](mailto:sryyuliaanrizal23@gmail.com)<sup>2</sup>,

[aagimmasdihen@gmail.com](mailto:aagimmasdihen@gmail.com)<sup>3</sup>

<sup>\*)</sup>Romi Rianto Harahap

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Medisia Sainsindo telah memenuhi komponen yang terdapat pada *Commitee of Sponsoring Organizations* (COSO). Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Medisia Sainsindo hampir memenuhi standar pada COSO. Pada komponen lingkungan pengendalian 93% sudah dijalankan. Pada komponen penilaian resiko 80% sudah dijalankan. Pada komponen aktivitas pengendalian 92% sudah dijalankan secara efektif. Pada komponen informasi dan komunikasi 100% sudah dijalankan. Pada komponen pengawasan 83% sudah dijalankan.

**Kata kunci:** Sistem pengendalian intern, penjualan kredit, COSO

**Abstract**

*This research aims to determine the internal control system for credit sales implemented by PT. Medisia Sainsindo has fulfilled the components contained in the Committee of Sponsoring Organizations (COSO). Based on the research results, it can be seen that the internal control system for credit sales of PT. Medisia Sainsindo almost meets COSO standards. 93% of the environmental control component has been implemented. 80% of the risk assessment component has been carried out. 92% of the control activity components have been carried out effectively. The information and communication component has been implemented 100%. 83% of the monitoring component has been implemented.*

**Keywords:** Internal control system, Credit sales, COSO

---

DOI: <https://doi.org/10.32503/akuntansi.v4i2.4517>

Diterima 9 November 2023; Direvisi 15 November 2023; Disetujui 25 November 2023

---

## PENDAHULUAN

Pasca pandemi menjadi tantangan bagi kelangsungan hidup industri/perusahaan, secara jangka panjang hanya harapan yang bisa dijadikan mimpi, tetapi secara jangka pendek diperlukan pemasukan yang relevan guna bisa menutup beban operasional. Pemasukan diimplementasikan dalam industri/perusahaan berbentuk penjualan. Penjualan ialah aspek yang sangat berarti untuk industri/perusahaan, sebab penjualan ialah sumber asal mula uang masuk sehabis dikonversi jadi piutang untuk industri/perusahaan. Kurang bagusnya pengelolaan penjualan dapat merugikan industri/perusahaan, sebab sangat mempengaruhi terhadap perolehan laba yang pada kesimpulannya dapat menurunkan jumlah pemasukan. Kurang baik Pengelolaan penjualan sangat merugikan industri/perusahaan sebab bisa sangat mempengaruhi terhadap perolehan laba yang pada kesimpulannya dapat mengurangi jumlah pemasukan. Oleh karenanya, pengendalian intern sangat berarti paling utama dalam sistem pengendalian intern penjualan.

Guna meminimalisir kerugian dan agar laba meningkat butuh sistem pengendalian intern yang efisien. Diperlukan pihak yang mengecek serta mengevaluasi struktur pengendalian internal secara berkala serta membuat saran revisi yang dibutuhkan. Ditetapkannya pengendalian bertujuan agar kegiatan Industri/Perusahaan berjalan baik serta perolehan pendapatan meningkat dari lancarnya penjualan.

Pengendalian intern sangat diperlukan dalam mengarahkan industri/perusahaan disetiap aktivitasnya, mengendalikan seluruh bagian yang ada di industri/perusahaan, memperhatikan dan mengawasi setiap kejadian yang terekam dalam formulir, catatan akuntansi, dan dokumen agar tidak terjadi penyimpangan dan kecurangan yang berkemungkinan dimanipulasi oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, dimana hal tersebut akan merugikan perusahaan. Dengan terdapatnya pengendalian intern yang bagus pada penjualan maka formulir atau dokumen yang digunakan, serta fungsi yang terkait dapat menjalankan tugas dan prosedur yang telah diterapkan oleh industri/perusahaan sehingga hal-hal yang tidak diinginkan tidak terjadi seperti penyimpangan atau penyelewengan terutama dalam kegiatan penjualan kredit.

Dalam melaksanakan pengendalian intern sangat dibutuhkan standar untuk mengatur jalannya kegiatan perusahaan agar tujuan dasar dari sistem pengendalian intern dapat dicapai. Salah satu standar yang bisa digunakan adalah COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*). Menurut Damayanti, (2017) Dalam membangun pengendalian internal Standar ini (COSO) sekarang sudah menjadi standar di seluruh dunia. Terdapat 5 (lima) unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam COSO yaitu lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan. Seluruh unsur tersebut memiliki hubungan yang erat satu sama lainnya. Hal ini mengartikan bahwa sistem pengendalian intern tidak akan berjalan efektif jika tidak ada hubungan dari lingkungan pengendalian. Apabila kelima komponen pengendalian dalam suatu perusahaan dapat dijalankan dengan baik dan benar, maka perusahaan akan mampu beroperasi dengan maksimal.

PT. Medisia Sainsido melayani penjualan tunai dan juga kredit. Saat ini Sebagian besar sistem dan prosedur penjualan PT. Medisia Sainsido telah menggunakan sistem komputer. Kegiatan operasional perusahaan telah

terkomputerisasi dalam pembuatan faktur penjualan dan penginputan barang. Ada beberapa masalah yang kerap timbul pada kegiatan penjualan kredit. Kesalahan yang dilakukan adalah dalam hal mengisi *invoice* (faktur penjualan), yaitu nomor urut faktur penjualan yang sama atau ganda pada penjualan yang berbeda.

Masalah lain yang ditimbulkan adalah kesulitan dalam mengkreditkan piutang dagang bernomor urut faktur penjualanganda, sebab tidak diketahui siapakah debitur yang telah mengkreditkan piutang dagang tersebut. Dan hal lain yang ditimbulkan akibat penggandaan nomor urut faktur penjualan ganda tersebut adalah terjadinya kehilangan salah satu penjualan dari penjualan yang bernomor urut faktur penjualan ganda tersebut. Sehingga bagian sales/pemasaran tidak melakukan penagihan piutang terhadap salah satu penjualan yang beresiko hilang tersebut.

Proses penjualan PT. Medisia Sainsindo mencakup sistem otorisasi penjualan yang masih tidak terkoordinasi, yaitu otorisasi yang tidak lengkap disetiap aktivitas penjualan. Ada beberapa fungsi yang terkadang mengizinkan penjualan dan terkadang tidak. Bila pengelolaan penjualan terledor dapat memunculkan hal yang negatif, karena berpotensi menyebabkan industri/perusahaan menjadi rugi, sebab sumber pemasukan yang utama untuk industri/perusahaan ialah penjualan, serta piutang usaha yang merupakan harta industri/perusahaan diharapkan bisa diterima pada waktu yang disepakati.

Maka dari itu perlu rasanya melakukan penelitian kembali tentang sistem pengendalian intern penjualan kredit yang digunakan supaya lebih cermat dalam mengisi faktur penjualan. Oleh sebab itu, industri/perusahaan diminta melaksanakan sistem pengendalian intern dengan efektif serta efisien supaya tidak ada penyalahgunaan penjuulan oleh pihak yang tidak bertanggungjawab. Tujuan dari riset/penelitian ini bermaksud untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Medisia Sainsindo sudah memenuhi unsur- unsur yang ada pada COSO.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengertian Sistem Pengendalian Intern**

Setiap industri/perusahaan tentunya menggunakan suatu sistem dalam mengelola kegiatan operasional bisnisnya. Dengan menggunakan sistem yang baik, industri/perusahaan dapat mencegah penipuan. Sistem Pengendalian Internal (SPI) merupakan salah satu sistem yang baik.

SPI mencakup struktur organisasi, metode dan langkah-langkah koordinasi untuk melindungi aset organisasi, memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong kebijakan manajemen (Mulyadi, 2017).

### **Tujuan Sistem Pengendalian Intern**

Agar bisa dengan baik menjalankan kegiatan suatu industri/perusahaan, pengendalian internal tentunya harus mencapai beberapa tujuan. Pengendalian internal diperlukan agar manajemen bisa yakin bahwa seluruh pekerjaan akan dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Pengendalian internal memiliki tujuan utama yakni untuk menjaga keandalan informasi keuangan, menjaga

efektivitas dan efisiensi kegiatan yang dilakukan, dan menjaga kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Tujuan sistem pengendalian internal, Mulyadi, (2017) ialah:

1. Menjaga aset organisasi,
2. Memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi, dan
4. Mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

### **Komponen Pengendalian Internal**

Dalam membangun pengendalian internal Standar ini (COSO) sekarang sudah hampir menjadi standar yang dipakai di seluruh dunia. Standar ini sudah berganti sekali di tahun 2013, serta ada perihal yang melatar belakangi pergantian itu. Pergantian awal ialah meluasnya penafsiran komponen, yang dijabarkan ke dalam prinsip-prinsip, serta setelah itu dijabarkan kembali jadi titik fokus dari tiap-tiap prinsip. Perihal ini dimaksudkan supaya manajemen organisasi bisa mengimplementasikan sistem pengendalian internal dengan lebih gampang sehingga proses tersebut berjalan efisien. Pergantian lain dari kerangka tipe baru merupakan, lebih jelasnya peranan dari penataan tujuan dalam proses pengendalian internal. Pergantian signifikan lain pada kerangka tipe baru ini tampak dari fokus pada laporan yang diciptakan organisasi. Pada kerangka kerja tipe baru, pelaporan aktivitas organisasi tidak cuma berfokus pada laporan keuangan, tetapi memikirkan pula aspek lain. Sehingga dalam kerangka ini, ada 4 jenis pelaporan ialah keuangan internal, non-keuangan internal, keuangan eksternal, serta non-keuangan eksternal. Bertepatan dengan itu, kerangka baru pula memusatkan organisasi untuk menjauhi *fraud*.

Terdapat 5 (lima) unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam COSO, yaitu:

#### **1. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian adalah dasar dari seluruh komponen sistem pengendalian internal yang mampu membuat suatu organisasi perusahaan menjadi lebih disiplin dan terstruktur. Lingkungan pengendalian ini mencakup suasana organisasi dan sikap manajemen serta karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang terdapat di dalam organisasi.

#### **2. Penilaian Risiko**

Penilaian risiko adalah identifikasi analisis dan pengelolaan risiko pada suatu perusahaan. Sebuah risiko yang sudah diidentifikasi akan bisa lebih mudah dianalisis sehingga akan lebih mudah dalam memperkirakan tindakan agar selanjutnya diminimalisir.

#### **3. Prosedur Pengendalian**

Prosedur pengendalian menggambarkan kebijakan maupun langkah-langkah yang dibuat agar bisa menentukan dan memastikan tujuan perusahaan tercapai dan juga memungkinkan pencegahan kecurangan jika terjadi.

#### **4. Pengawasan**

Pengawasan menggambarkan suatu cara yang dilaksanakan dalam menilai kualitas performa/prestasi sistem pengendalian internal pada perusahaan. Dilaksanakannya pengawasan ini bertujuan untuk menemukan kekurangan serta efektivitas pengendalian internal dapat meningkat.

#### 5. Informasi dan Komunikasi

Pihak dari luar perusahaan akan sangat membutuhkan informasi. Informasi tersebut dapat digunakan oleh pihak manajemen dalam memberi penilaian standar eksternal. Dalam hal ini, komunikasi tersebut juga mencakup pemahaman yang lebih jelas mengenai peran dan tanggung jawab seseorang terhadap pengendalian internal pelaporan keuangan.

#### **Unsur-unsur sistem pengendalian Intern**

Menurut Mulyadi, (2017) unsur-unsur pokok/utama dari sistem pengendalian internal ialah:

1. Struktur organisasi yang memisahkan secara jelas tanggung jawab fungsional.
2. Sistem prosedur dan wewenang pencatatan agar memperoleh perlindungan yang cukup atas aset, utang, pendapatan, dan beban.
3. Dalam menjalankan tugas beserta fungsinya setiap unit dalam perusahaan dilaksanakan dengan praktik yang sehat.
4. Mutu karyawan yang sesuai dengan tanggungjawabnya.

#### **Sistem Penjualan Kredit**

Menurut Sujarweni (2015), sistem penjualan kredit merupakan sistem dimana kegiatan penerimaan barang, maupun pengiriman barang didahulukan, dengan tujuan agar pembayaran secara berkala dapat dilakukan dengan menyetujui tanggal jatuh tempo pembayaran yang dilakukan pembeli dan penjual.

#### **METODE PENELITIAN**

Dalam riset ini kategori data yang dipergunakan yakni data kualitatif. Sumber data dalam riset ini bersumber dari data primer serta sekunder, data primer ini berasal dari objek riset yang ada pada industri/perusahaan yang diteliti yakni dengan melaksanakan observasi serta wawancara yang diajukan kepada karyawan, sehingga terbentuk standar operasional prosedur tentang kegiatan penjualan kredit. Data sekunder yang dipergunakan yakni berbentuk dokumen serta catatan perihal struktur organisasi industri/perusahaan, dan dokumen- dokumen yang berhubungan dengan kegiatan penjualan misalnya; surat order barang, surat pengiriman barang, serta faktur penjualan. Metode Pengumpulan data yang digunakan dalam riset ini yakni dengan metode; interview (wawancara), kuesioner (angket), observasi (pengamatan), serta gabungan ketiganya.

Metode analisis data yang dipergunakan pada riset ini yakni metode analisis deskriptif kualitatif. Metode analisis data kualitatif merupakan proses analisis data yang tidak mengaitkan atau berupa angka. Dalam riset ini, peneliti hendak membandingkan antara pengetahuan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang hendak diteliti. Langkah- langkah analisis yang nantinya akan dipergunakan oleh peneliti sebagai berikut:

- A. Mengenali sistem informasi pada penjualan kredit.
- B. Mengenali Langkah- langkah/prosedur serta sistem informasi penjualan kredit yang telah diterapkan.
- C. Membahas kesesuaian Langkah- Langkah/prosedur sistem penjualan kredit dengan penerapan Langkah- langkah/prosedur sistem penjualan kredit.

- D. Tingkat keefektifan pada sistem penjualan kredit dapat diukur dan ditentukan dengan cara mempergunakan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi, (2016) sistem pengendalian memiliki beberapa unsur pokok, yaitu:
1. Struktur organisasi yang memisahkan secara jelas tanggung jawab fungsional.
  2. Sistem prosedur dan wewenang pencatatan agar memperoleh perlindungan yang cukup atas aset, utang, pendapatan, dan beban.
  3. Dalam menjalankan tugas beserta fungsinya setiap unit dalam perusahaan dilaksanakan dengan praktik yang sehat.
  4. Mutu karyawan yang sesuai dengan tanggungjawabnya.
- E. Merumuskan hasil analisis yang dicoba/dilaksanakan dari kegiatan penjualan kredit. Jika ditemukan hasil belum efektif, diberikan saran perbaikan pada sistem pengendalian internal perusahaan dan apa bila sudah efektif, tetap diberikan saran supaya mempertahankan sistem pengendalian internal yang telah diterapkan selama ini serta meningktakan agar menjadi lebih efesien.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Medisia Sainsindo.

Sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Medisia Sainsindo meliputi prosedur penjualan kredit. Elemen pengendalian intern dalam Langkah-langkah/prosedur penjualan kredit adalah:

#### 1. Fungsi terkait/berhubungan

##### a. Bagian pemasaran (sales Admin dan Salesman)

Bagian pemasaran bertugas untuk menerima order dari pelanggan. Bagian sales admin bertugas untuk membuat faktur penjualan berdasarkan surat order pembelian dari bagian salesman dan membuat rekapitulasi penjualan harian dan melaporkannya setiap sore ke direktur perusahaan. Order dari pelanggan dan rekapitulasi penjualan harian, dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

No	Nama Obat	Jumlah	Satuan
1	Kertas Per Kamper	50 (Lima puluh)	pak
2	Kapsul Korong No. 1	1 (satu)	pak
3	Kapsul Korong No. 2	4 (Empat)	pak
4	Kapsul Korong No. 0	2 (Dua)	pak
5	Lintas bag	50 (Lima puluh)	pcs
6	Masker Nebu anak	20 (Dua puluh)	pcs
7	Duoderm extra tulin	1 (satu)	Box/10
8	Masker Nebu dewasa	50 (Lima puluh)	pcs
9	Urin collector bayi/pelatih omemad	10 (sepuluh)	pcs
10	Tounge Spate	1 (satu)	Box
11	Foley catheter no. 16 Rush	3 (tiga)	Box / 10 pcs

Mengetahui  
Direktur RS Naili DBS  
(dr. Susi Rahmawati, MARS)

Hormat kami  
Apoteker  
[Signature]

Gambar 1. Surat Order Pelanggan

PT. Medisia Sainsindo						
Penjualan - Sederhana						
Monday, February 06, 2023 - Monday, February 06, 2023						
Tanggal	No. Ref.	Order No.	Nama Pelanggan	Mata Uang	Jumlah	Jumlah IDR
06/02/2023	23-000525		RSI. IBNUSINA PADANG (1.04.02 )	IDR	4.168.050.00	4.168.050.00 ✓
06/02/2023	23-000526		RSI. SITI RAHMAH (1.04.07 )	IDR	4.967.250.00	4.967.250.00 ✓
06/02/2023	23-000527		APOTEK KIMIA FARMA (CUST-1312 )	IDR	483.343.95	483.343.95 ✓
06/02/2023	23-000528		Sentral Tukang Pekanbaru (CUST-740 )	IDR	2.796.000.00	2.796.000.00 ✓
06/02/2023	23-000529		APOTEK KIMIA FARMA (CUST-1312 )	IDR	210.900.00	210.900.00 ✓
06/02/2023	23-000530		RS. ROPANA SURI (1.02.11 )	IDR	2.336.550.00	2.336.550.00 ✓
06/02/2023	23-000531		RSI. SITI RAHMAH (1.04.07 )	IDR	166.500.00	166.500.00 ✓
06/02/2023	23-000532		PT. MIRANTI ADILHA (2.13.02 )	IDR	621.600.00	621.600.00 ✓
06/02/2023	23-000533		APOTEK KIMIA FARMA (CUST-1312 )	IDR	276.945.00	276.945.00 ✓
06/02/2023	23-000534		APOTEK KIMIA FARMA (CUST-1312 )	IDR	1.665.000.00	1.665.000.00 ✓
06/02/2023	23-000535		Gaia Dental Clinic (CUST-1330 )	IDR	335.000.00	335.000.00 ✓
06/02/2023	23-000536		PUSKESMAS TANJUNG MAKMUR (CUST-194 )	IDR	10.556.100.00	10.556.100.00 ✓
06/02/2023	23-000537		RSI. IBNUSINA PAYAKUMBUH (1.04.05 )	IDR	1.772.725.50	1.772.725.50 ✓
06/02/2023	23-000538		RSUD. Sungai Rumbai (CUST-1138 )	IDR	2.775.000.00	2.775.000.00 ✓
06/02/2023	23-000539		RSUD. LUBUK SIKAPING (1.05.17 )	IDR	11.026.740.00	11.026.740.00 ✓
06/02/2023	23-000540		APOTEK KIMIA FARMA (CUST-1312 )	IDR	387.112.50	387.112.50 ✓
06/02/2023	23-000541		APOTEK KIMIA FARMA (CUST-1312 )	IDR	249.750.00	249.750.00 ✓
06/02/2023	23-000542		RSIA. ANANDA (CUST-433 )	IDR	10.984.837.50	10.984.837.50 ✓
06/02/2023	23-000544		KONTAN (CUST-2 )	IDR	3.995.000.00	3.995.000.00 ✓
Total :				IDR		59.774.404,45

Gambar 2. Rekapitulasi Penjualan Harian

b. Bagian Gudang

Pada PT. Medisia Sainsindo, bagian gudang bertanggung jawab untuk pendistribusian barang bersamaan dengan faktur penjualan sesuai dengan permintaan bagian pemasaran (sales admin dan salesman). Selain itu bagian gudang juga mencatat semua barang yang keluar pada kartu stock dan memastikan stok barang yang tersedia digudang untuk menjaga minimum stok.

c. Bagian Pengiriman

Pada PT. Medisia Sainsindo, bagian pengiriman memiliki tanggung jawab yang hampir sama dengan bagian Gudang yaitu bertanggung jawab untuk pendistribusian barang dengan faktur penjualan sesuai dengan permintaan bagian pemasaran (sales admin dan salesman). Bagian pengiriman hanya bertanggung jawab terhadap pendistribusian barang tidak bertanggung jawab terhadap stock.

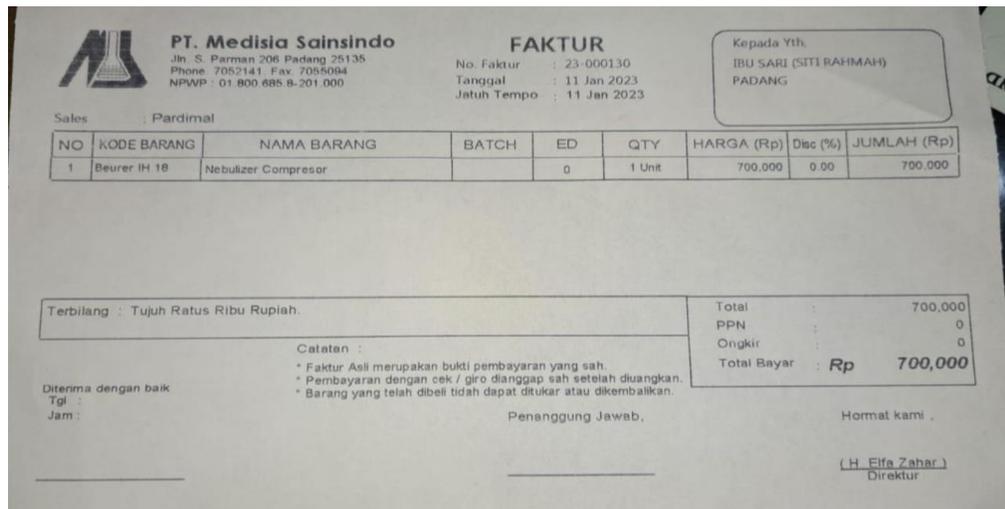
d. Bagian Akuntansi

Bagian Akuntansi pada PT. Medisia Sainsindo bertugas untuk mencatat transaksi penjualan kredit pada jurnal penjualan dan memposting piutang yang timbul pada kartu piutang.

2. Dokumen yang dipergunakan

Dokumen yang digunakan pada PT. Medisia Sainsindo dalam hubungannya dengan penjualan kredit adalah faktur penjualan. Faktur penjualan dibuatrangkap 3 oleh bagian sales admin. Rangkap pertama dikirimkan kepada pelanggan, tetapi sebelum sampai ketangan pelanggan, faktur diserahkan ke bagian gudang terlebih dahulu untuk mencatat pengeluaran barang dalam kartu stok. Setelah itu, faktur penjualan dikirimkan ke pelanggan melalui angkutan umum bersama barang. Rangkap dua diserahkan ke bagian akuntansi untuk melakukan penjumlahan penjualan kredit dan pencatatan piutang pada kartu piutang. Sedangkan rangkap

ketiga diarsipkan oleh bagian sales admin. Faktur penjualan dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

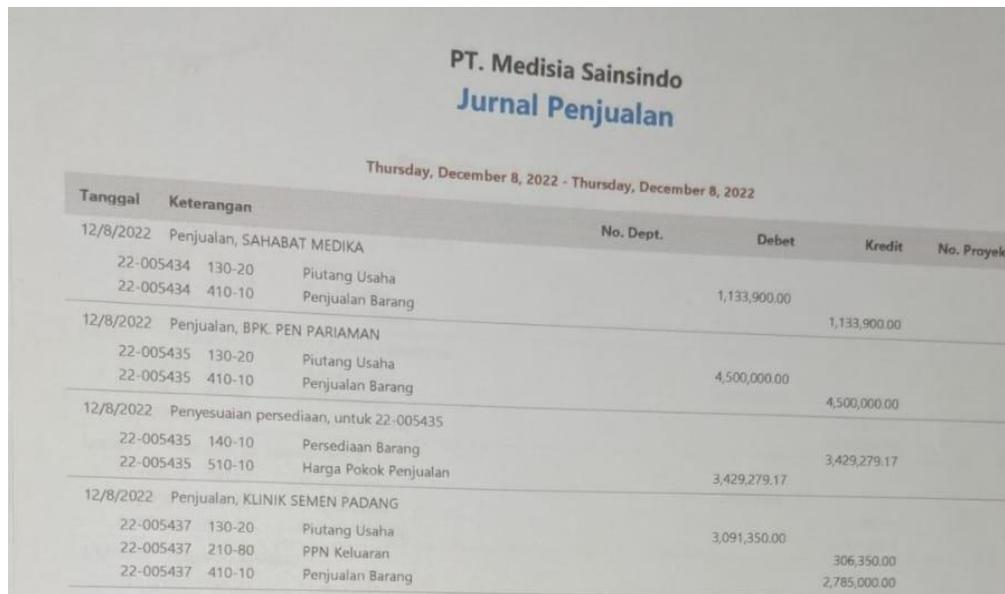


**Gambar 3. Faktur Penjualan**

3. Catatan akuntansi yang digunakan

a. Jurnal penjualan

PT. Medisia Sainsindo melakukan penjualan kredit menggunakan jurnal penjualan. Jurnal penjualan dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



**Gambar 4. Jurnal Penjualan**

b. Kartu Piutang

PT. Medisia Sainsindo menggunakan kartu piutang guna mencatat setiap piutang yang ditimbulkan dari penjualan kredit. Kartu piutang dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Tanggal		Pengambilan	Pembayaran	MUTASI		D/K	SISA
Pembukuan	Nomor Incaso	Nomor Faktur	Nomor Faktur / Kwitansi	Debet	Kredit		
2022	Agus 11	✓ 3495		6.282.600			SISA : 1.522.500
	16	✓ 3731		4.320.000			
	18 V 16	✓ 5068		2.986.000			
	22	✓ 5125		1.389.500			
				14.985.100	-		14.985.100
2023	Jan 30	000 : 3	✓ 3495, 3731, 5068, 5125		13.362.600		

Gambar 5. Kartu Piutang

c. Kartu Stok

PT. Medisia Sainsindo menggunakan kartu stok untuk mengetahui berapa kuantitas barang yang masuk dan keluar gudang. Kartu stok dapat dilihat pada gambar berikut ini:

KARTU STOCK									
Kode Barang		Sumi 12-7000		MIN STOCK :					
Nama Barang		Reinforced tracheal tube with cuff 7.0		pcs					
NO.	Tgl/Bln/Thn	NO. FAKTUR	BATCH	ED	SUPPLIER	PELANGGAN	JUMLAH		
							MASUK	KELUAR	SISA
1.	4/11/21				S.O			3	9781
	14-01-21	31-000212				RSUG Dinkri Dinkri		3	
	02-02-21	11-000546				RS. Galga SMC		2	

Gambar 6. Kartu Stok

**Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Medisia Sainsindo Menggunakan Komponen Yang Terdapat Pada COSO (Commitee of Sponsoring Organizatoins)**

Hasil wawancara dan kuesioner peneliti mengenai implementasi sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Medisia Sainsindo bahwa sistem

pengendalian intern penjualan kredit PT. Medisia Sainsindo hampir memenuhi standar pada COSO. (*Commite of Sponsoring Organizations*) Sebagian besar telah dijalankan oleh perusahaan ini, namun masih ada yang perlu ditingkatkan untuk lebih efektif.

Pada komponen lingkungan pengendalian, masih ada satu butir dari enam butir pertanyaan yang perlu untuk ditingkatkan lagi atau 93% yang sudah dijalankan. Sama halnya dengan komponen lingkungan pengendalian pada komponen penilaian resiko, masih ada satu dari tiga butir yang perlu untuk ditingkatkan lagi atau 80% yang sudah dijalankan. Pada komponen aktivitas pengendalian sama dengan komponen lingkungan pengendalian dan aktivitas pengendalian, yaitu masih ada satu dari lima butir pertanyaan yang perlu untuk ditingkatkan lagi atau 92% yang sudah dijalankan secara efektif. Pada komponen informasi dan komunikasi sudah semua dijalankan secara efektif atau 100% sudah dijalankan. Dan sama dengan komponen lingkungan pengendalian, komponen penilaian resiko, komponen aktivitas pengendalian pada komponen pengawasan, masih ada satu dari tiga butir perlu untuk ditingkatkan lagi atau 83% yang sudahdijalankan. Hal ini mengartikan bahwa komponen pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Medisia Sainsindo hampir memenuhi standar pengendalian intern COSO (*Commite of Sponsoring Organizations*).

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada pengkajian yang telah dilakukan pada sub bagian sebelumnya, peneliti bisa menarik kesimpulan bahwasanya sistem pengendalian internal penjualan kredit yang dijalankan oleh PT. Medisia Sainsindo telah berjalan efektif sesuai dengan standar yang terdapat pada *Commite of Sponsoring Organizations* (COSO).

Dari hasil wawancara dan kuesioner yang peneliti lakukan pada PT. Medisia Sainsindo, peneliti memberikan saran untuk lebih meningkatkan sistem pengendalian intern atas penjualan kredit agar sesuai dengan standard sistem pengendalian COSO (*Commite of Sponsoring Organizations*), khusus pada empat komponen yakni lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, dan pengawasan, pada salah satu butir masih ada untuk ditingkatkan lagi. Untuk komponen informasi dan komunikasi, agar tetap mempertahankan dan lebih memperhatikan butir-butir yang perlu ditingkatkan agar bisa berjalan secara efektif.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Mulyadi. 2017. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Penerbit: Salemba Empat Jakarta Selatan
- Romney, Marshall B dan Paul John Steinbart. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*: Jakarta:Salemba Empat.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*: Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif danR&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif danR&D*. Bandung: Alfabeta
- Maydianto & Muhammad, R.R. (2021). Rancang Bangun Sistem Infomarsi Point Of Sale Dengan Framework Codeigniter Pada CV Powershop. *Jurnal Comasie – Vol 04 No.02*.

<https://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/comasiejournal/article/view/3173>  
<https://universalbpr.co.id/blog/penjualankredit/#:~:text=Penjualan%20kredit%20adalah%20penjualan%20yang,lebih%20besar%20daripada%20penjualan%20tunai>. Diakses 15 Mei 2023  
<https://medium.com/@kristdamay/kerangka-pengendalian-coso-f4ecca22a10f>