

Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Tunai Sepeda Motor Yamaha Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado

Fisyantika Christin Nelly Dunggio¹, Hedy Desiree Rumambi², Alfrets Daleno³

^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Manado, Indonesia

E-mail: fisyandunggio09@gmail.com¹, hedydr@yahoo.com², alfretsdaleno@gmail.com³

Article History:

Received: 04 Mei 2026

Revised: 23 Juni 2026

Accepted: 04 Juli 2026

Keywords: Pengendalian Internal, Penjualan Tunai, COSO, Dealer Sepeda Motor

Abstract: Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana penerapan pengendalian internal pada penjualan tunai sepeda motor Yamaha pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado, yang didasarkan pada kerangka COSO. PT Hasjrat Abadi Cabang Manado adalah objek penelitian ini, dan elemen-elemen yang dianalisis termasuk lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Metode kualitatif deskriptif digunakan dalam penelitian ini, yang mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun pengendalian internal telah digunakan, itu belum berfungsi dengan baik. Faktor-faktor seperti penggunaan nama pihak lain dalam transaksi, ketidaksesuaian data inden dengan unit yang diterima konsumen, perbedaan tipe unit, dan pembayaran yang berlebihan menyebabkan proses pengembalian yang lebih lama. Selain itu, telah ditemukan bahwa bagian penjualan dan bagian gudang mengambil lebih banyak tugas selama proses pengiriman unit, tidak ada kebijakan yang jelas tentang biaya operasional pengiriman, dan penilaian risiko yang tidak dilakukan secara sistematis. Untuk meningkatkan pengendalian internal dan meningkatkan keandalan informasi keuangan, diperlukan perbaikan pada pemisahan fungsi, kejelasan prosedur, dan koordinasi antarbagian.

PENDAHULUAN

Industri otomotif adalah salah satu bagian penting dari ekonomi Indonesia, terutama dalam mendukung aktivitas ekonomi dan mobilitas masyarakat. Penjualan sepeda motor di Indonesia mencapai 6.333.310 unit dari Januari hingga Desember 2024, meningkat dari 6.236.992 unit pada tahun sebelumnya, menurut data (Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia, 2024). Dengan volume penjualan yang tinggi, perusahaan, terutama dealer, memerlukan sistem pengendalian internal yang memadai. Ini dibutuhkan agar proses transaksi dapat berjalan dengan lancar, tepat, dan sesuai dengan prosedur. Oleh karena itu, pengendalian internal diperlukan

untuk mencegah kesalahan catatan, ketidaksesuaian transaksi, dan masalah koordinasi antarbagian.

Berdasarkan temuan awal, masih ada indikasi masalah dalam proses penjualan tunai, masalah ini terutama berkaitan dengan data transaksi yang tidak sesuai, proses pengiriman unit, dan koordinasi antar bagian yang tidak berjalan dengan baik. Masalah-masalah ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal perlu dianalisis lebih lanjut, khususnya dalam hal pemisahan fungsi, otorisasi transaksi, pencatatan, informasi, dan komunikasi, serta pemantauan.

Selain itu, penjualan tunai sepeda motor Yamaha pada Januari 2025 turun dari Januari 2024, menurut data internal perusahaan. Karena penurunan tersebut dapat terjadi, kondisi ini menjadi salah satu alasan penting untuk menganalisis proses penjualan tunai, karena penurunan ini dapat dikaitkan dengan prosedur, pengawasan, dan koordinasi transaksi yang kurang optimal. Secara teoritis, pembagian tugas yang jelas, sistem informasi yang andal, dan komunikasi yang baik antar bagian adalah semua faktor yang berkontribusi pada pengendalian internal yang efektif. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa kurangnya pemisahan fungsi dan sistem informasi dapat meningkatkan kemungkinan kesalahan pencatatan dan mengurangi keandalan laporan keuangan. (Aadilah *et al.*, 2025; Astuti & Sarica, 2024; Fadhila & Husna, 2024) . Penelitian tentang pengendalian internal pada penjualan tunai, khususnya di industri dealer kendaraan bermotor, masih sangat sedikit.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan pengendalian internal pada penjualan tunai sepeda motor Yamaha di PT Hasjrat Abadi Cabang Manado dengan menggunakan kerangka COSO. Diharapkan penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi akademis untuk mengembangkan kajian akuntansi, khususnya mengenai pengendalian internal pada penjualan.

LANDASAN TEORI

Pengendalian Internal

Salah satu cara untuk menjamin tercapainya tujuan perusahaan, manajemen dan seluruh bagian organisasi menjalankan proses yang dikenal sebagai pengendalian internal. COSO, dikutip dalam (Setiadi, 2023), pengendalian internal adalah sistem yang tertanam dalam semua operasi organisasi dan dimaksudkan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa kegiatan operasional, pelaporan keuangan, dan kepatuhan berjalan dengan baik.

Sejalan dengan itu, (Mulyadi, 2023) menyatakan bahwa pengendalian internal mencakup struktur organisasi, teknik, dan praktik yang digunakan untuk melindungi aset, memastikan keakuratan data akuntansi, dan meningkatkan efisiensi operasional. Oleh karena itu, pengendalian internal sangat penting untuk menjaga keakuratan informasi keuangan dan memastikan bahwa operasi perusahaan berjalan lancar.

Tujuan Pengendalian Internal

Memberikan keyakinan yang cukup bahwa semua tujuan organisasi dapat dicapai adalah tujuan utama pengendalian internal. Sesuai dengan COSO (Anggraini & Faradillah, 2022) , Pengendalian internal dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas operasi, memastikan pelaporan keuangan konsisten, dan memastikan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku. Bersamaan dengan itu, (Mulyadi, 2023) menekankan bahwa tujuan pengendalian internal adalah untuk melindungi aset perusahaan, menjamin keakuratan data akuntansi, dan meningkatkan efisiensi operasional dan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. Dengan demikian, pengendalian internal memastikan kegiatan operasional berjalan dengan efisien, laporan keuangan disajikan secara akurat, aset perusahaan dilindungi, dan perusahaan mematuhi

peraturan yang berlaku.

Komponen Pengendalian Menurut COSO

Menurut (Afghani & Nugroho, 2025) yang mengacu pada Sujarweni (2023), kerangka COSO terdiri dari lima elemen utama pengendalian internal: lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian risiko, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Kelima elemen ini bekerja sama untuk memastikan sistem pengendalian internal bekerja dengan baik.

1. Lingkungan pengendalian adalah pilar utama yang menunjukkan betapa pentingnya pengendalian dalam organisasi (Cahyani *et al.*, 2024). Lingkungan yang baik ditandai dengan adanya:
 - a. integritas dan nilai etika,
 - b. struktur organisasi yang jelas, serta
 - c. kompetensi sumber daya manusia.
2. Aktivitas pengendalian mencakup aturan dan prosedur untuk memastikan setiap transaksi berjalan sesuai dengan ketentuan, seperti:
 - a. pemisahan fungsi,
 - b. sistem otorisasi, dan
 - c. pencatatan transaksi.

Aktivitas pengendalian yang efektif dapat meningkatkan keandalan dan risiko kesalahan informasi keuangan (Ratna Sari & Kurniawan, 2021).

3. Penilaian risiko adalah upaya untuk menemukan dan menganalisis kemungkinan risiko yang dapat menghalangi perusahaan untuk mencapai tujuan mereka (Gesah *et al.*, 2024). Dalam penelitian ini, penilaian risiko difokuskan pada:
 - a. identifikasi risiko dalam transaksi penjualan tunai,
 - b. serta upaya pengelolaan risiko oleh perusahaan.
4. Selain itu, untuk mendukung kelancaran operasional, komunikasi dan informasi sangat penting untuk menyediakan dan menyampaikan informasi yang relevan dan tepat waktu. Komponen yang diperhatikan adalah sebagai berikut:
 - a. keandalan informasi yang dihasilkan,
 - b. serta komunikasi antarbagian dalam perusahaan.
5. Komponen terakhir adalah pemantauan, proses evaluasi terus menerus untuk memastikan bahwa sistem pengendalian internal berjalan dengan baik (Harared & Heriyanto, 2022). Pemantauan dilakukan melalui:
 - a. pengawasan kegiatan operasional,
 - b. serta evaluasi dan tindak lanjut atas kelemahan yang ditemukan.

Penjualan Tunai

Menurut (Wiratna Sujarweni, 2023) penjualan tunai adalah jenis transaksi di mana pembeli harus membayar terlebih dahulu sebelum barang dikirim. Setelah pembayaran diterima, perusahaan menyerahkan barang kepada pembeli dan mencatat transaksi dalam akuntansi. Sistem ini menjelaskan bagaimana jual beli dilakukan dan menunjukkan betapa pentingnya pencatatan yang akurat sebagai dasar untuk pengawasan internal kas. Penelitian yang dilakukan oleh (Paat *et al.*, 2025) menjelaskan bahwa penjualan tunai adalah jenis transaksi di mana pembayaran dilakukan secara langsung sehingga tidak menimbulkan piutang usaha karena kas diterima pada saat yang sama. Kondisi ini menunjukkan bahwa penjualan tunai menunjukkan kepastian penerimaan kas dan efisiensi siklus keuangan perusahaan.

Fungsi yang Terkait Penjualan Tunai

Penjualan tunai, pemisahan fungsi sangat penting untuk menjaga keakuratan data,

kemanjuran pengendalian internal, dan keamanan aset perusahaan. Meskipun masing-masing fungsi memiliki tanggung jawab yang berbeda, masing-masing fungsi bertanggung jawab untuk memastikan proses transaksi berjalan lancar.

1. Fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menyusun dokumen transaksi sebagai dasar proses penjualan, sehingga penting untuk memastikan bahwa dokumen transaksi lengkap (Sukartiningsih *et al.*, 2024).
2. Fungsi kassa bertanggung jawab untuk menerima pembayaran dan memiliki risiko tinggi, sehingga pencatatan yang akurat diperlukan (Pujiati & Shelinawati, 2022).
3. Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyiapkan dan menjaga barang sesuai dengan dokumen transaksi, dan fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk memastikan bahwa barang dikirim ke pembeli (Kurnia & Kartiko, 2022).
4. Namun, karena fungsi akuntan menyusun laporan keuangan dan mencatat transaksi, keandalan informasi sangat bergantung pada ketepatan pencatatan (Indah Sari *et al.*, 2024).

Risiko dalam Penjualan Tunai

Transaksi penjualan tunai pada dealer sepeda motor memiliki banyak risiko karena nilai transaksi yang besar dan frekuensi yang tinggi. Risiko utama termasuk penggelapan kas, penyimpangan dari catatan transaksi, dan kehilangan unit karena prosedur pengeluaran barang yang buruk. Menurut (Yulian & Waliatun, 2024), ada kemungkinan kecurangan dan ketidakakuratan data jika tidak ada pemisahan fungsi yang jelas antara bagian penjualan, kasir, dan gudang. Selain itu, ketidaksesuaian antara dokumen transaksi, seperti faktur penjualan, dan bukti setor bank, juga dapat menyebabkan selisih kas. Oleh karena itu, evaluasi dan rekonsiliasi rutin diperlukan untuk memastikan bahwa data keuangan akurat dan dapat diandalkan.

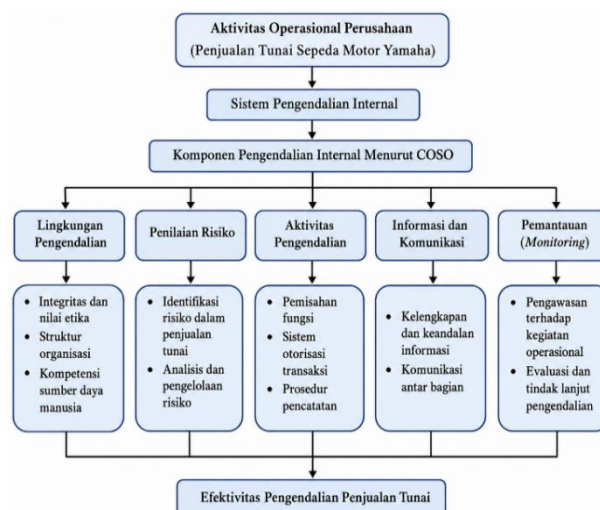
Meskipun banyak penelitian telah dilakukan tentang pengendalian internal, sebagian besar berfokus pada sistem penjualan kredit atau penerimaan kas. Padahal, dalam praktiknya, kinerja pengendalian internal sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor utama: pembagian tugas yang jelas, sistem informasi yang terintegrasi, dan komunikasi antar bagian perusahaan.

Hasil penelitian terdahulu mendukung hal tersebut. (Aadilah *et al.*, 2025), menemukan bahwa kurangnya pemisahan tugas dapat menyebabkan kesalahan pencatatan yang lebih besar dalam transaksi. Selanjutnya, (Astuti & Sarica, 2024) menunjukkan bahwa keandalan laporan keuangan dapat dikurangi oleh sistem informasi akuntansi yang tidak terintegrasi. Sementara itu, (Fadhila & Husna, 2024) menekankan bahwa struktur organisasi yang jelas dan pembagian fungsi yang tepat sangat penting untuk menghasilkan pengendalian internal yang efektif.

Namun, sebagian besar penelitian belum membahas secara khusus bagaimana pengendalian internal berfungsi untuk penjualan tunai di sektor dealer kendaraan bermotor, yang menunjukkan bahwa ada sedikit penelitian yang dilakukan dalam konteks ini. Oleh karena itu, penelitian ini sangat penting untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang seberapa efektif pengendalian internal dalam penjualan tunai.

Kerangka Penelitian

Adapun kerangka penelitian yang akan digunakan adalah:



Gambar 1. Kerangka Penelitian

METODE PENELITIAN

Metode penelitian kualitatif deskriptif digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang pengendalian internal dalam penjualan tunai sepeda motor Yamaha di PT Hasjrat Abadi Cabang Manado. Metode ini dipilih karena penelitian ini tidak berfokus pada angka, tetapi pada situasi lapangan yang sebenarnya, proses kerja, dan masalah yang muncul selama proses operasional. Hal ini sejalan dengan (Fiantika *et al.*, 2022), yang menyatakan bahwa penelitian kualitatif menekankan pencarian makna, konteks, dan pengalaman subjek melalui penyelidikan mendalam. Selain itu, (Mulyadi, 2020) menegaskan bahwa peneliti berfungsi sebagai alat utama dalam penelitian kualitatif untuk memahami dan menafsirkan fenomena yang diteliti.

Kegiatan penelitian berlangsung dari Agustus hingga Desember 2025. Waktu yang diperlukan untuk mendapatkan data yang diperlukan dan melakukan analisis menyeluruh dinilai cukup. Data primer dan sekunder diperoleh secara langsung dari pihak-pihak yang terlibat dalam proses penjualan tunai, seperti bagian akuntan, bagian kasir, bagian gudang, dan bagian penjualan. Menurut (Mulyadi, 2020), data primer adalah data yang diambil secara langsung dari sumber yang relevan untuk memberikan informasi tentang objek penelitian. Sementara itu, data sekunder berasal dari dokumen perusahaan seperti struktur organisasi, profil, penjualan tunai, dan transaksi yang relevan. Data sekunder melengkapi dan mendukung hasil analisis.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif (Miles & Huberman, 2015), yang mencakup tiga tahap utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi data, peneliti memilah data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang tidak sesuai dengan fokus penelitian disisihkan, sedangkan data yang relevan dipertahankan untuk dianalisis. Data yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan pengendalian internal penjualan tunai, yang diperoleh dari hasil wawancara dengan bagian akuntan, bagian kasir, bagian gudang, dan bagian penjualan, hasil observasi terhadap alur penjualan tunai, serta dokumen pendukung berupa kwitansi, faktur penjualan, surat pesanan kendaraan, *sales order* (SO), *delivery order* (DO), bukti serah terima kendaraan baru, dan surat jalan. Setelah data yang relevan ditentukan, data tersebut disajikan dalam bentuk uraian deskriptif dan tabel analisis kesesuaian berdasarkan komponen COSO. Selanjutnya, peneliti menarik kesimpulan dengan membandingkan kondisi pengendalian internal

yang diterapkan perusahaan dengan teori yang digunakan, sehingga dapat diketahui aspek yang sudah berjalan dengan baik dan aspek yang masih perlu diperbaiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Pengendalian Internal Penjualan Tunai Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado

Pengendalian internal adalah proses yang dimaksudkan untuk memberikan keyakinan yang cukup dalam mencapai tujuan perusahaan, terutama dalam hal integritas informasi keuangan, efisiensi operasional, dan kepatuhan terhadap prosedur. Ini sesuai dengan (Kesuma & Novita, 2022) , pengendalian internal adalah proses yang dimaksudkan untuk memberikan keyakinan yang cukup dalam mencapai tujuan perusahaan, terutama dalam hal integritas informasi keuangan, efisiensi operasional, dan kepatuhan terhadap prosedur. Ini sesuai dengan (Hardika *et al.*, 2024) juga menyatakan bahwa pengendalian internal membantu mendeteksi dan mencegah risiko melalui pengawasan fisik, pemisahan tugas, dan kebijakan yang jelas.

Kerangka COSO mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan kerangka ini. Dengan mempertimbangkan situasi bisnis seperti ketidaksesuaian unit, keterlambatan pengembalian dana, dan perangkapan tugas, kelima komponen ini digunakan untuk mengevaluasi kinerja sistem pengendalian internal. Selain itu, (Budi *et al.*, 2023) menunjukkan bahwa kualitas informasi keuangan dipengaruhi oleh pengendalian internal yang baik, sedangkan kelemahan pada satu bagian dapat mengurangi kinerja sistem secara keseluruhan. Oleh karena itu, diskusi ini memberikan gambaran tentang penggunaan pengendalian internal dan menunjukkan elemen yang perlu diperbaiki.

1. Lingkungan Pengendalian

Sistem pengendalian internal memiliki lingkungan pengendalian, yang menunjukkan betapa pentingnya pengendalian bagi manajemen. Budaya kerja yang baik akan mendukung pengendalian internal. Indikator integritas dan nilai etika, struktur organisasi, dan kompetensi sumber daya manusia digunakan untuk menganalisis lingkungan pengendalian.

a. Integritas dan Nilai Etika

Hasil wawancara menunjukkan bahwa PT Hasjrat Abadi Cabang Manado memiliki prosedur operasional untuk penjualan tunai sepeda motor Yamaha dan menerapkan nilai *profit*, profesional, integritas, transparan, dan loyalitas sebagai pedoman kerja. Nilai-nilai ini tercermin dalam kewajiban untuk mengikuti prosedur transaksi dan menyelesaikan dokumen sebelum proses penjualan dimulai.

Namun, masalah seperti ketidaksesuaian data pesanan dengan unit yang diterima oleh pelanggan, kesalahan pencatatan, penggunaan nama pihak lain, dan keterlambatan pengembalian dana masih muncul dalam praktiknya. Ini menunjukkan bahwa prinsip profesionalisme dan transparansi belum diterapkan dengan benar dalam situasi ini. Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rumamby *et al.*, 2021) yang mengatakan bahwa lingkungan pengendalian, khususnya integritas dan etika kerja, memengaruhi seberapa baik pengendalian internal dalam perusahaan bekerja. Oleh karena itu, meskipun lingkungan pengendalian telah dibangun, tetap perlu diperkuat dengan lebih banyak pengawasan dan ketelitian dalam setiap transaksi.

b. Struktur Organisasi

Hasil wawancara menunjukkan bahwa PT Hasjrat Abadi Cabang Manado memiliki struktur organisasi yang jelas. Bagian penjualan, bagian kasir, bagian akuntan, dan bagian gudang masing-masing bertanggung jawab untuk menjalankan penjualan tunai sepeda motor. Pembagian

fungsi ini secara formal memudahkan operasional dan memudahkan pengawasan. Namun, masih ada perangkapan tugas dalam praktiknya, terutama dalam pengiriman unit yang dilakukan oleh bagian penjualan dan bagian gudang. Kondisi ini menunjukkan bahwa, meskipun struktur organisasi telah dirancang dengan baik, pelaksanaannya belum sepenuhnya optimal. Ini sesuai dengan (Kesuma & Novita, 2022) yang menekankan bahwa untuk pengendalian internal yang lebih baik, ada perlunya garis otoritas, tanggung jawab, dan pembagian tugas yang jelas.

c. Kompetensi Sumber Daya Manusia

Hasil wawancara menunjukkan bahwa karyawan PT Hasjrat Abadi Cabang Manado telah ditempatkan sesuai dengan tanggung jawab mereka dan diberikan pelatihan awal sebelum mereka dapat bekerja sendiri. Dalam kenyataannya, masih ada kesalahan dalam pencatatan transaksi dan keterlambatan dalam proses tertentu, seperti keterlambatan dalam input data oleh penjualan dan waktu yang lama untuk proses pengembalian dana kepada konsumen. Ini menunjukkan bahwa kemampuan karyawan masih perlu ditingkatkan dalam situasi ini. Ini sesuai dengan (Djumyati & Susilawati, 2025) yang menyatakan bahwa pekerja dapat menyelesaikan tugas dengan lebih efisien dan menghasilkan data yang lebih andal jika kompetensi sumber daya manusia didukung oleh pengetahuan, pendidikan, dan pelatihan.

2. Penilaian Risiko

Penilaian risiko adalah bagian penting dari pengendalian internal. Ini dilakukan untuk menemukan dan menganalisis potensi risiko yang dapat menghalangi perusahaan untuk mencapai tujuan mereka. Perusahaan dapat menggunakan penilaian risiko untuk mengantisipasi kesalahan atau kecurangan dalam penjualan tunai. Dalam penelitian ini, indikator identifikasi risiko serta analisis dan pengelolaan risiko digunakan untuk menganalisis penilaian risiko.

a. Identifikasi Risiko

Sebagai hasil dari wawancara, perusahaan telah mengakui bahwa ada sejumlah risiko yang terkait dengan operasi penjualan tunai, termasuk kesalahan transaksi, ketidaksesuaian data, dan keterlambatan proses. Adanya kehati-hatian dalam beberapa langkah, seperti pengecekan dokumen, pencatatan transaksi, dan pengawasan kas, menunjukkan kesadaran ini. Akibatnya, risiko telah diakui sebagai bagian dari operasi.

Namun, identifikasi risiko belum dilakukan secara resmi dan tercatat. Tidak ada daftar atau prosedur khusus yang digunakan oleh perusahaan untuk mencatat dan memetakan risiko yang terjadi. Akibatnya, proses identifikasi tetap bergantung pada pengalaman pribadi setiap pekerja. Situasi ini dapat menyebabkan risiko yang sama berulang. Hasilnya sejalan dengan (Saputra & Novita, 2023) yang menyatakan bahwa sistem pengendalian internal akan bekerja lebih baik ketika manajemen dapat mengidentifikasi risiko, menemukan solusi, dan memberi instruksi kepada karyawan.

b. Analisis dan Pengelolaan Risiko

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pengelolaan risiko dilakukan dengan menerapkan prosedur kerja yang ada, seperti mengikuti prosedur standar operasional (SOP), pengecekan dokumen, dan pengawasan transaksi dan kas. Ini menunjukkan upaya untuk mengurangi kemungkinan kesalahan operasional.

Meskipun demikian, analisis risiko belum dilakukan secara sistematis. Setelah masalah seperti kesalahan transaksi atau ketidaksesuaian data yang diselesaikan sesuai dengan keadaan di lapangan, penanganan risiko biasanya dilakukan. Dalam situasi ini, pengelolaan risiko masih bersifat reaktif daripada preventif. Dengan demikian, tidak adanya sistem analisis yang menyeluruh menyebabkan kesalahan yang sama masih dapat terjadi meskipun perusahaan telah melakukan pengendalian risiko.

3. Aktivitas Pengendalian

Supaya kegiatan operasional, terutama penjualan tunai, berjalan sesuai rencana, digunakan aktivitas pengendalian. Kesalahan dan kecurangan diminimalkan melalui aktivitas ini. Penelitian ini menganalisis aktivitas pengendalian dengan memecah fungsi, sistem otorisasi, dan prosedur pencatatan.

a. Pemisahan Fungsi

Menurut wawancara, perusahaan telah membentuk tim penjualan tunai yang terdiri dari bagian akuntan, bagian gudang, bagian kasir, dan bagian penjualan. Pembagian ini menunjukkan upaya untuk menciptakan pengawasan antar bagian dan menghindari pengendalian terpusat pada satu pihak. Namun, masih ada perangkapan tugas dalam praktiknya, terutama dalam proses pengiriman unit yang dilakukan oleh bagian gudang dan bagian penjualan. Karena tidak ada bagian khusus untuk pengiriman, tugas tambahan dilakukan di luar tugas utama. Kondisi ini menunjukkan penerapan pemisahan fungsi, meskipun belum sepenuhnya optimal. Hasilnya sejalan dengan (Pala'langan *et al.*, 2020) yang menemukan bahwa pada penjualan tunai, ada perangkapan fungsi antara bagian penjualan, gudang, dan pengiriman. Dia menilai bahwa, untuk mengurangi risiko kesalahan, fungsi-fungsi tersebut seharusnya terpisah.

b. Sistem Otorisasi Transaksi

Hasil wawancara menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan tunai telah melalui proses otorisasi sebelum diproses lebih lanjut. Ini menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan pengendalian untuk memastikan keabsahan transaksi, tetapi masih ditemukan kesalahan data, yang menunjukkan bahwa proses verifikasi belum sempurna. Meskipun situasi ini menunjukkan bahwa pengawasan telah dilakukan, pengawasan data masih perlu ditingkatkan.

c. Prosedur Pencatatan

Menurut hasil wawancara, transaksi telah dicatat menggunakan sistem dan didukung oleh dokumen bernomor urut, yang membuat penelusuran transaksi lebih mudah dan menunjukkan bahwa proses pencatatan telah berjalan dengan baik. Namun, masih ada ketidaksesuaian antara informasi yang dicatat dan keadaan sebenarnya, seperti perbedaan antara tipe unit sepeda motor yang diterima pelanggan dan pesanan awal. Mungkin ada kesalahan dalam penyerahan unit karena kondisi ini menunjukkan bahwa proses pencatatan dan verifikasi data transaksi kurang teliti. Ini sesuai dengan (Hakim & Pasanda, 2023) yang menemukan bahwa perangkapan tugas, dokumen yang belum diberikan otorisasi oleh pihak yang tepat, dan kurangnya pedoman tertulis dapat menyebabkan aktivitas pengendalian tidak berjalan sesuai teori.

4. Informasi dan Komunikasi

Pengendalian internal, informasi dan komunikasi sangat penting untuk memastikan bahwa data transaksi penjualan tunai disampaikan secara tepat waktu, akurat, dan andal. Dalam penelitian ini, komponen-komponen ini dievaluasi melalui kelengkapan dan keandalan informasi dan komunikasi antar bagian.

a. Kelengkapan dan Keandalan Informasi

Sangat penting sebagai catatan untuk mendukung pengendalian internal pada penjualan tunai sepeda motor, kelengkapan dan keandalan informasi. Hasilnya menunjukkan bahwa PT Hasjrat Abadi Cabang Manado telah mencatat transaksi dengan menggunakan sistem informasi akuntansi dan dokumen tambahan seperti faktur penjualan, kwitansi, dan surat jalan. Namun, data yang dikumpulkan belum sepenuhnya kredibel. Ini ditunjukkan oleh ketidaksesuaian antara data pemesanan (*inden*) dan unit yang diterima pelanggan, termasuk kesalahan tentang tipe unit. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses verifikasi data tidak berjalan dengan benar. Akibatnya, ini dapat menyebabkan kesalahan pengambilan keputusan dan mengurangi kepercayaan laporan

keuangan. Ini sesuai dengan (Nadilla *et al.*, 2023) yang menekankan bahwa data penjualan tunai harus dimasukkan dengan benar dan disajikan dengan cara yang jelas agar informasi yang dihasilkan dapat dipahami dengan mudah dan mendukung pengendalian internal.

b. Komunikasi Antar Bagian

Kelancaran proses penjualan tunai sangat bergantung pada komunikasi antar bagian. Hasilnya menunjukkan bahwa komunikasi antara bagian penjualan, bagian akuntan, bagian kasir, dan bagian gudang belum berjalan secara optimal. Miskomunikasi menyebabkan ketidaksesuaian dan keterlambatan pengiriman. Selain itu, kurangnya koordinasi dapat menyebabkan informasi yang tidak akurat dalam pencatatan dan pelaporan transaksi. Kondisi ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kinerja pengendalian internal, sistem komunikasi internal masih perlu diperbaiki. Hasilnya didukung (Rumamby *et al.*, 2021), yang menyatakan bahwa pengendalian internal belum sepenuhnya efektif karena kelemahan dalam bagian informasi dan komunikasi.

5. Pemantauan (*Monitoring*)

Pemantauan adalah bagian dari pengendalian internal yang memiliki tujuan untuk secara konsisten menilai kinerja pengendalian dan memastikan bahwa prosedur berjalan dengan benar. Pemantauan dilakukan melalui pengawasan operasional serta evaluasi dan tindak lanjut atas masalah yang ditemukan.

a. Pengawasan terhadap Kegiatan Operasional

Hasil wawancara menunjukkan bahwa perusahaan mengawasi penjualan tunai sepeda motor melalui pengecekan kas harian oleh Kepala Seksi ADKU setelah jam kerja. Kegiatan ini menunjukkan kontrol langsung untuk memastikan kesesuaian antara pencatatan dan kondisi kas. Namun, pengawasan masih lebih terfokus pada aspek kas, sementara proses lain seperti pelaksanaan fungsi dan koordinasi antar bagian masih mengalami kesulitan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengawasan telah dilakukan, tetapi tidak secara menyeluruh.

b. Evaluasi dan Tindak Lanjut Pengendalian

Hasil wawancara menunjukkan bahwa perusahaan telah berusaha memperbaiki masalah dalam proses penjualan tunai. Namun, tindak lanjut tersebut belum dilakukan secara terorganisir dan tidak didukung oleh sistem. Karena penanganan masalah masih bersifat situasional, perbaikan belum berjalan secara berkelanjutan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pemantauan telah dilakukan, tetapi masih perlu diperkuat untuk membuat pengendalian internal lebih baik. Ini sejalan dengan (Iska *et al.*, 2021), yang menyatakan bahwa pengawasan digunakan untuk menilai kegiatan operasional dan risiko yang mungkin terjadi. Oleh karena itu, pengawasan yang buruk dapat menyebabkan penyimpangan berulang.

Penelitian ini tidak hanya melihat bagaimana menerapkan pengendalian internal sesuai dengan situasi di lapangan, tetapi juga membandingkan temuan dengan teori dan penelitian sebelumnya yang relevan. Tujuan dari analisis kesesuaian ini adalah untuk mengetahui apakah penerapan pengendalian internal dalam penjualan tunai sepeda motor Yamaha telah sesuai dengan gagasan yang seharusnya berdasarkan kerangka COSO. Jika salah satu indikator komponen COSO gagal bekerja dengan baik, komponen tersebut dinilai belum sesuai. Tabel 1 menunjukkan hasil perbandingan antara kondisi nyata dan teori yang akan datang.

Tabel 1. Hasil Kesesuaian Penelitian

No	Komponen COSO	Indikator	Penerapan di Perusahaan	Teori COSO	Kesesuaian
1	Lingkungan Pengendalian	Integritas dan nilai etika, struktur	Perusahaan telah memiliki SOP, nilai kerja, struktur	COSO menekankan pentingnya	Tidak sesuai

No	Komponen COSO	Indikator	Penerapan di Perusahaan	Teori COSO	Kesesuaian
		organisasi, serta kompetensi sumber daya manusia	organisasi yang jelas, serta penempatan dan pelatihan karyawan. Namun, masih ditemukan ketidaksesuaian unit, kesalahan pencatatan, penggunaan nama pihak lain, keterlambatan pengembalian dana, serta perangkapan tugas dan keterlambatan input data oleh bagian penjualan.	integritas, pemisahan fungsi yang jelas, serta kompetensi SDM yang memadai untuk mendukung efektivitas pengendalian internal.	
2	Penilaian Risiko	Identifikasi risiko serta analisis dan pengelolaan risiko	Perusahaan telah menyadari adanya risiko dan melakukan pengendalian melalui SOP dan pengawasan. Namun, identifikasi risiko belum terdokumentasi dan pengelolaan risiko masih bersifat reaktif.	COSO menekankan identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko secara sistematis dan terdokumentasi.	Tidak sesuai
3	Aktivitas Pengendalian	Pemisahan fungsi, sistem otorisasi, dan prosedur pencatatan	Perusahaan telah menerapkan pembagian fungsi, otorisasi transaksi, dan pencatatan sistematis. Namun, masih terdapat perangkapan tugas, kesalahan data transaksi, serta ketidaksesuaian unit akibat kurang teliti dalam pencatatan.	COSO menekankan pemisahan fungsi yang jelas, otorisasi yang efektif, serta pencatatan yang akurat.	Tidak sesuai
4	Informasi dan Komunikasi	Kelengkapan dan keandalan informasi serta komunikasi	Perusahaan menggunakan sistem informasi dan dokumen pendukung. Namun, informasi	COSO menekankan informasi yang akurat dan komunikasi yang	Tidak sesuai

No	Komponen COSO	Indikator	Penerapan di Perusahaan	Teori COSO	Kesesuaian
		antar bagian	belum sepenuhnya andal dan masih terjadi miskomunikasi antar bagian yang menyebabkan kesalahan unit dan keterlambatan proses.	efektif antar bagian.	
5	Pemantauan (Monitoring)	Pengawasan operasional serta evaluasi dan tindak lanjut	Perusahaan melakukan pengawasan kas harian dan evaluasi saat terjadi masalah. Namun, pengawasan belum menyeluruh dan evaluasi belum terjadwal serta masih bersifat situasional.	COSO menekankan pemantauan yang menyeluruh dan evaluasi berkelanjutan.	Tidak sesuai

Sumber : Data Diolah (2026)

Hasil analisis yang ditunjukkan pada Tabel 1 menunjukkan bahwa penerapan pengendalian internal dalam penjualan tunai sepeda motor Yamaha pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado menunjukkan beberapa ketidaksesuaian dengan kerangka COSO. Pembicaraan selanjutnya akan berfokus pada lima komponen COSO: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.

1. Lingkungan Pengendalian

PT Hasjrat Abadi Cabang Manado menunjukkan dasar pengendalian yang baik, seperti penerapan SOP, nilai kerja (profit, profesional, integritas, transparan, dan setia), struktur organisasi, dan pelatihan karyawan. Namun, masalah seperti kesalahan transaksi, unit yang tidak sesuai dengan pesanan, penggunaan nama pihak lain, pengembalian dana yang tertunda, dan perangkapan tugas dan input data penjualan masih terjadi dalam praktiknya. Hal ini menunjukkan bahwa lingkungan pengendalian belum diterapkan dengan benar.

2. Penilaian Risiko

Perusahaan telah mengakui berbagai risiko yang terkait dengan penjualan tunai, termasuk kesalahan transaksi dan proses yang tertunda. Namun demikian, identifikasi risiko belum dilakukan secara formal dan terdokumentasi, dan pengelolaannya masih bersifat reaktif. Hal ini menunjukkan bahwa penilaian risiko belum dilakukan secara sistematis, dan konsekuensi dari keadaan ini adalah bahwa bahaya yang sama masih dapat terjadi.

3. Aktivitas Pengendalian

Perusahaan telah menggunakan pembagian tugas, sistem otorisasi, dan protokol pencatatan untuk penjualan tunai, tetapi masih ada masalah seperti perangkapan tugas, kesalahan data transaksi, dan ketidaksesuaian unit dengan pesanan konsumen. Ini menunjukkan bahwa operasi pengendalian belum berjalan dengan baik.

4. Informasi dan Komunikasi

Untuk mencatat transaksi, perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi dan

dokumen pendukung. Namun, informasi yang dihasilkan belum sepenuhnya akurat karena masih ada miskomunikasi antar bagian, yang menyebabkan kesalahan dalam penyerahan unit dan keterlambatan proses. Dilihat dari situasi ini, komunikasi internal masih perlu diperbaiki.

5. Pemantauan (*Monitoring*)

Pengawasan telah dilakukan dengan mengecek kas harian dan mengevaluasi masalah saat terjadi masalah. Namun, pengawasan belum mencakup seluruh proses secara menyeluruh dan evaluasi belum dilakukan secara teratur, yang menunjukkan bahwa pengawasan belum berjalan secara optimal dan perbaikan yang dilakukan belum berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menemukan bahwa pengendalian internal penjualan tunai sepeda motor Yamaha pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado memiliki dasar formal melalui SOP, struktur organisasi, otorisasi transaksi, dokumen pendukung, sistem informasi akuntansi, dan pengawasan kas harian. Namun, berdasarkan lima komponen COSO, pelaksanaan pengendalian internal belum sepenuhnya efektif karena masih ditemukan ketidaksesuaian data pesanan dengan unit yang diterima konsumen, kesalahan pencatatan, penggunaan nama pihak lain dalam transaksi, keterlambatan pengembalian dana, perangkapan tugas pada bagian penjualan dan bagian gudang dalam proses pengiriman, serta komunikasi antarbagian yang belum optimal.

Secara teoritis, hasil ini menunjukkan bahwa keberhasilan pengendalian internal tidak hanya ditentukan oleh SOP dan struktur organisasi, tetapi juga oleh pelaksanaan yang konsisten dari lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Jika identifikasi risiko tidak didokumentasikan, pemisahan fungsi tidak jelas, dan evaluasi tidak dilakukan secara berkelanjutan, tujuan pengendalian internal tidak akan tercapai.

PT Hasjrat Abadi Cabang Manado harus memperjelas pemisahan fungsi, terutama dalam proses pengiriman unit. Mereka harus menulis prosedur tertulis untuk biaya pengiriman dan pengembalian dana, memverifikasi data inden, tipe unit, dan dokumen penjualan dan penerimaan kas, dan membuat daftar risiko penjualan tunai yang dievaluasi secara berkala. Selain itu, perusahaan harus meningkatkan koordinasi antarbagian melalui alur komunikasi yang lebih jelas dan pengawasan yang berfokus pada kas dan dokumen, pengiriman unit, dan penyelesaian masalah. Untuk mendapatkan hasil yang lebih komprehensif, peneliti dapat memperluas penelitian mereka ke cabang atau dealer kendaraan bermotor lainnya dengan menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran. Selain itu, penelitian dapat melibatkan analisis sistem informasi akuntansi.

DAFTAR REFERENSI

- Aadilah, A. Y., Novitalia, F. A., Azizatul Muna, F. A., & Hidayah, N. (2025). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal dalam Transaksi Penjualan Tunai pada UMKM Empon Barokah Ponorogo. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 2025. <https://doi.org/10.30659/jai.14.2.113>
- Afghani, R. A. M., & Nugroho, W. G. (2025). Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor Honda di Dealer Selamat Lestari Motor Pelabuhan Ratu. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 10(4). <https://doi.org/10.30651/jms.v10i4.27577>
- Anggraini, L. D., & Faradillah. (2022). Fraud Detection: Application of COSO on Auditing

- Accounting Information Systems in Plantation Companies. *Journal of Accounting Science*, 6(2), 102–109. <https://doi.org/10.21070/jas.v6i2.1607>
- Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia. (2024). *AIISI Perkiraan Angka Penjualan Motor 2024 Mendekati 6,5 juta Unit*. AntaraNews. <https://otomotif.antaranews.com/berita/4431149/aisi-perkiraan-angka-penjualan-motor-2024-mendekati-65-juta-unit>
- Astuti, G. B., & Sarica, P. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai sebagai Alat Pengendalian Internal pada PT Kim Putra Malang. *Akubis : Akuntansi Dan Bisnis*, 9(2), 48–57. <https://doi.org/10.37832/akubis.v10i>
- Budi, I., Nusa, S., & Devi, S. (2023). Analisa Pengaruh Sistem Pengendalian Internal dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kualitas Laporan KEUANGAN (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur di Bandung). In *Business, And Accounting Journal Homepage* (Vol. 3).
- Cahyani, F. A., Nasution, Y. S. J., & Nurwani. (2024). Analysis Of The Effectiveness Of The Internal Control System For Cash Receipts And Disbursements At The Modern Entreprenur Darul Musthofa Islamic Boarding School. *Ekombis Review: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 12(3), 12. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v12i1>
- Djumpyati, L., & Susilawati, S. (2025). Pengaruh Sistem Pengendalian Intern, Kompetensi Sumber Daya Manusia, dan Teknologi Informasi terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Journal of Economics and Business UBS*, 14(3), 2025. www.bpk.go.id
- Fadhila, N., & Husna, M. (2024). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengendalian Internal. *Bursa: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3.
- Fiantika, R. F., Wasil, M., Jumiyati, S., Leli Honesti, Sri Wahyuni, Erland Mouw, Jonata, Imam Mashudi, Nur Hasanah, Anita Maharani, Kusmayra Ambarwati, Resty Noflidaputri, Nuryami, & Lukman Waris. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif* (M. H. Yuliatr Novita, Ed.). PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Gesah, R., Prabowo, M., Minarni, E., & Kurniawan, S. T. (2024). Strengthening Cash Management Through Effective Internal Control Systems. *Journal of Accounting and Tax*, 03(02).
- Hakim, R. J., & Pasanda, E. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Spare Part. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Kontemporer (JAKK)*, 6(1).
- Harared, B. A., & Heriyanto, R. P. (2022). Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penerimaan dan Pengeluaran Kas (Studi Kasus pada Klinik X). *JIS (Jurnal Ilmu Siber)*, 1(1).
- Hardika, A. L., Ilyas, S., Yusuf, P. S., & Susian, R. (2024). *Penerapan Pengendalian Internal Persediaan Untuk Mencegah Tindakan Kecurangan UMKM Kopi Cirengot*. 8(1).
- Indah Sari, N., Yusuf, M., & Linda Diana, A. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Dieselindo Utama Nusa. *Journal of Sustainable Community Development*, 6(2), 154–175.
- Iska, P. A., Isharijadi, & Styaningrum, F. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Pengelolaan Persediaan Barang Dagang. *Bisnis & Manajemen*, 11. <http://ejournal.stiemj.ac.id/index.php/ekobis>
- Kesuma, J. F., & Novita. (2022). Penerapan Sistem Pengendalian Internal Dengan COSO Integrated Framework. *ASSETS*, 12(2), 195–210.
- Kurnia, F. P., & Kartiko, E. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Tunai pada CV. Gwen Scaffolding Kabupaten Bandung. *Jurnal Wahana Akuntansi*, 17(2), 077–

087. www.jurnal.uniga.ac.id
- Miles, B. M., & Huberman, A. M. (2015). *Qualitative Data Analysis* (2nd ed.). International Educational and Professional Publisher.
- Mulyadi. (2020). *Riset Kualitatif: Memahami Proses Penelitian Kualitatif* (Cetakan Pertama). Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI.
- Mulyadi. (2023). *Sistem Akuntansi* (4th ed.). Salemba Empat.
- Nadilla, N., Dalimunthe, A. A., & Syafina, L. (2023). Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Tunai Pada Mulia Swalayan. *Tahun*, 7(1), 35–45.
- Paat, V. M., Pontoh, W., & Pinatik, S. (2025). Perancangan sistem dan prosedur penjualan tunai di Toko J LU Fashion Manado. *Manajemen Bisnis Dan Keuangan Korporat*, 2(2), 456–464. <https://doi.org/10.58784/mbkk.274>
- Pala'langan, E., Saerang, D. P., & Gamaliel, H. (2020). Analysis of Accounting Information System Sales at PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata. *824 Jurnal EMBA*, 8(4), 824–834.
- Pujiati, H., & Shelinawati, E. (2022). Pengaruh Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penerimaan Kas, dan Pengeluaran Kas Terhadap Pengendalian Internal. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Perbankan*, 3(1).
- Ratna Sari, D., & Kurniawan, A. (2021). Analisis Pengendalian Internal Penjualan Tunai pada PT. Satu Baju Indonesia. *Jurusan Akuntansi – STIE STEMBI Bandung*, (2).
- Rumamby, W. P., Kalangi, L., & Suwetja, I. G. (2021). Evaluasi Implementasi Pengendalian Internal Berbasis COSO Pada PT. Moy Veronika. *Jurnal EMBA*, 9(2), 261–268.
- Saputra, M. A., & Novita. (2023). Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan COSO Framework Pada Perusahaan Konstruksi. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*.
- Setiadi. (2023). Pengendalian Internal Dalam Suatu Organisasi. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Unsurya*, 8(8).
- Sukartiningsih, L. L., Indrarini, S., & Widiyono, T. J. P. (2024). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Sebagai Alat Pengendalian Internal Pada CV Karya Abadi. *Anggaran : Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(1), 245–251. <https://doi.org/10.61132/anggaran.v2i1.372>
- Wiratna Sujarweni. (2023). *Sistem Akuntansi* (Mona, Ed.). Pustaka Baru.
- Yulian, M. F., & Waliatun. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT Prima Motor Rokan Hulu. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 10(1).