

Analisis Pengendalian Internal atas Prosedur Pencairan Piutang Leasing pada Perusahaan Tridjaya Motor Cabang Kota Manado

Nova Pebriani Silelek¹, Anita L.V Wauran², Shane Anneke Pangemanan³

¹⁻³Program Studi Akuntansi Keuangan, Politeknik Negeri Manado

novasill86@gmail.com¹

ABSTRACT.

This study aims to analyze internal controls over the procedures for collecting lease receivables at the Tridjaya Motor Branch in Manado. The study employs a qualitative descriptive method, with data collected through observation, interviews, and documentation. The analysis was conducted based on the five components of internal control according to COSO, namely the control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring. The results of the study indicate that the procedures for the settlement of lease receivables have been implemented in a structured manner through the segregation of duties between the sales and administrative departments, the use of complete supporting documents, and a multi-level authorization system. However, several challenges were identified, such as role overlap due to limited human resources, delays in interdepartmental communication, data entry errors, and delays in document verification by the leasing party. These conditions resulted in delays in fund disbursement and affected the company's cash flow stability. Therefore, the company needs to improve coordination, supervision, and routine evaluation to ensure that internal control effectiveness operates more optimally.

Keywords: Internal Control, Lease Receivables, Disbursement Procedures, Credit Sales, COSO.

ABSTRAK.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian internal atas prosedur pencairan piutang leasing pada Tridjaya Motor Cabang Kota Manado. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis dilakukan berdasarkan lima komponen pengendalian internal menurut COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur pencairan piutang leasing telah dilaksanakan secara terstruktur melalui pemisahan tugas antara bagian penjualan dan administrasi, penggunaan dokumen pendukung yang lengkap, serta sistem otorisasi berjenjang. Namun, masih ditemukan beberapa kendala seperti perangkapan tugas akibat keterbatasan sumber daya manusia, keterlambatan komunikasi antarbagian, kesalahan penginputan data, dan keterlambatan verifikasi dokumen oleh pihak leasing. Kondisi tersebut berdampak pada keterlambatan pencairan dana dan stabilitas arus kas perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu meningkatkan koordinasi, pengawasan, dan evaluasi rutin agar efektivitas pengendalian internal dapat berjalan lebih optimal.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Piutang Leasing, Prosedur Pencairan, Penjualan Kredit, COSO.

PENDAHULUAN

Dalam beberapa tahun terakhir perkembangan dunia usaha menunjukkan peningkatan yang signifikan, persaingan bisnis yang semakin ketat. Persaingan tidak hanya berlangsung di antara perusahaan dengan bidang usaha yang sama, namun juga antar anak cabang perusahaan yang berlomba – lomba untuk memperoleh hasil yang terbaik. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat menuntut perusahaan untuk memiliki sistem pengendalian internal yang efektif guna menjamin kelancaran operasional dan meminimalkan risiko kerugian perusahaan, khususnya perusahaan yang bergerak di bidang kendaraan bermotor adalah pengelolaan piutang leasing, meninjau keadaan perekonomian masyarakat dalam menunjang kebutuhannya, banyak perusahaan melakukan upaya baru untuk mempermudah konsumen. Perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kendaraan bermotor umumnya menerapkan sistem penjualan tunai maupun kredit, dalam penjualan kredit perusahaan biasanya bekerja sama dengan pihak leasing atau perusahaan leasing yang diserahkan kepada konsumen atau pembeli, sehingga akan menimbulkan piutang leasing yang dibayar oleh leasing tersebut jika administrasinya sudah lengkap. Dalam mencairkan piutang leasing perusahaan harus melewati berbagai prosedur tata cara, melibatkan beberapa fungsi kerja dan membutuhkan pengawasan yang baik untuk mencairkan dan mencairkan dana leasing sesuai dengan ketentuan.

Di sisi lain pengendalian internal memegang peranan kendali yang sangat penting dalam upaya menjamin kelancaran proses pencairan piutang leasing. Pengendalian internal termasuk suatu sistem yang dirancang untuk memberikan kepercayaan bahwa target perusahaan dapat tercapai, baik dari segi laporan keuangan efektifitas dan efisiensi operasi. Melalui sistem pengendalian internal ini perusahaan mampu menanggulangi terjadinya kesalahan pencatatan penyalahgunaan wewenang, hingga potensi kecurangan yang merugikan perusahaan. Pengendalian internal juga mempengaruhi sumber daya manusia yang ada untuk mencapai kelancaran bisnis dalam mencapai target penjualan di tiap bulan. Penelitian yang dilakukan oleh Rachmah dan Agha (2025) menunjukkan komponen – komponen COSO (2013) ialah : (1) Lingkungan Pengendalian (2) Penilaian risiko (3) Aktivitas Pengendalian (4) Informasi dan Komunikasi (5) Pemantauan.

Lembaga pembiayaan menawarkan dana atau pembiayaan dalam bentuk sewa usaha atau leasing. Sesuai dengan Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang – Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) “ semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang – undang bagi mereka yang membuatnya” . Dalam hukum kontrak suatu perjanjian diikat oleh kehendak para pihak yang ditunjukkan dalam kesepakatan. Karena asas kebebasan berkontrak dimasukkan kedalam aturan hukum, dengan kata lain semua pihak diberi kesempatan untuk membuat dan menentukan isi perjanjian sesuai kehendak mereka sendiri. Perjanjian leasing makin dikenal luas seiring berkembangnya industri dan perdagangan di Indonesia, dalam perjanjian ini lessor adalah pihak yang menyediakan dana kepada pihak yang membutuhkan, dan Lessee memiliki kepemilikan ekonomi atas barang yang disewa, dengan segala keuntungan dari barang tersebut diterima oleh Lessee.

Tridjaya motor merupakan salah satu cabang PD Tridjaya Motor yang berada di kota Manado. PD Tridjaya Motor didirikan pada tanggal 16 april 2004 di wilayah anjatan kabupaten indramayu dan berkembang saat ini, memiliki 4 dealer utama dan 9 dealer cabang. Seiring dengan berjalannya waktu tepatnya pada tanggal 29 mei 2010 PD Tridjaya Motor hadir di sulawesi utara tepatnya di Kota Manado. Tridjaya motor dikenal melayani penjualan, pemeliharaan serta perbaikan sepeda motor merek honda, menyediakan unit sepeda motor baru berkualitas serta layanan purna jual. Tridjaya motor juga berkomitmen menjaga pengalaman konsumen melalui berbagai program penjualan dan layanan berkualitas.

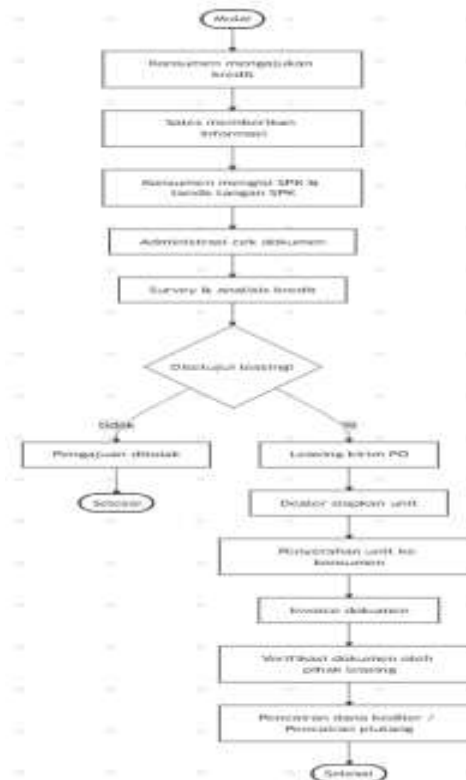
Tridjaya motor berkerja sama dengan beberapa perusahaan leasing untuk mendukung penjualan kredit. Perusahaan leasing tersebut termasuk Federal Internasional Finance (FIF), Oto Kredit Motor (SOF), Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance), Adira Finance, dan Indomobil Finance Indonesia (IMFI). Tujuan melakukan kerja sama ini ialah memberi lessee (konsumen) pilihan pembiayaan yang sesuai dengan kemampuan mereka. Struktur perusahaan Tridjaya cabang kota Manado terdiri dari dua bagian utama: penjualan dan administrasi. Bagian penjualan bertugas memasarkan produk agar targer perusahaan terpenuhi tiap bulan, memberikan informasi tentang harga produk (motor) serta persyaratan kredit. Sementara itu bagian administrasi mengelolah dokumen, mencatat transaksi penjualan dan memproses pengajuan kredit dan pencairan dana leasing. Salah satu bentuk penggunaan pengendalian internal adalah pemisahan tugas. Ini dilakukan untuk mengurangi kemungkinan kesalahan atau penyimpangan.

Dengan kerja sama ini konsumen lebih mudah mendapatkan pembiayaan dan perusahaan dan menjamin kelancaran piutang leasing bagi perusahaan. Penjualan kredit dimulai dengan pengajuan pelanggan ke bagian penjualan (sales) kemudian diawali dengan dengan pengisian surat pemesanan kendaraan (SPK) oleh konsumen. SPK adalah dokumen awal yang mendukung informasi tentang data konsumen, termasuk tipe kendaraan, harga, uang muka dan tenor kredit. Konsumen dan supervisor atau kepala cabang mendatanganinya. SPK tidak bearti disetujui; sebaliknya, itu berfungsi sebagai dasar untuk mengajukan dokumen ke pihak leasing.

Setelah SPK diterima, bagian administrasi melakukan survei dan analisis kelayakan kredit sebelum diajukan ke pihak leasing. Kemudian leasing melakukan evaluasi dan memutuskan untuk menyetujui atau menolak pengajuan kredit. Setelah kredit disetujui, pihak leasing akan mengirimkan PO (Purchase Order) kepada tridjaya motor melalui gmail resmi tridjaya sebagai bukti resmi bahwa pihak leasing telah setuju untuk mencairkan dana. Setelah PO dari pihak leasing diterima oleh dealer, maka dealer akan melakukan penyiapan unit kendaraan sesuai dengan pesanan yang tercantum dalam PO, untuk selanjutnya dilakukan proses penyerahan kepada konsumen pada tahap ini dibuat dan ditandatangani berita acara serah terima (BAST) sebagai bukti bahwa kendaraan telah diterima oleh konsumen, pada tahap berikutnya setelah penyerahan unit kendaraan kepada konsumen pihak dealer menyusun invoice tagihan, invoice tagihan yang disusun oleh pihak dealer mencakup beberapa dokumen antara lain PO, SPK, berita acara serah terima (BAST) serta

dokumen lainnya yang berkaitan dengan transaksi penjualan sebagai dasar penagihan kepada perusahaan pembiayaan. Invoice tersebut selanjutnya dikirimkan kepada pihak leasing untuk proses verifikasi dan pencairan dana. Apabila seluruh dokumen telah diverifikasi dan dinyatakan valid, pihak leasing akan menyetujui pembayaran dana kepada dealer sehingga piutang leasing yang tercatat sebelumnya dinyatakan lunas. Setelah dana cair semua dokumen di arsip sebagai bukti transaksi dan audit.

Prinsip pengendalian internal digunakan untuk menjalankan proses ini, mencakup pemisahan tugas, otoritas berjenjang, dokumentasi yang lengkap dan pengawasan terhadap setiap transaksi. Tujuan sistem ini adalah untuk menjaga keandalan proses pencairan piutang leasing, memastikan kepatuhan terhadap prosedur, dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap layanan Tridjaya Motor kota Manado. Untuk lebih jelas prosedur pencairan piutang leasing pada tridjaya motor dapat dilihat pada flowchart dibawah ini.



Gambar 1. Prosedur Pencairan Piutang Leasing Pada Dealer Tridjaya Motor

Mengacu pada hasil analisis di atas dapat diketahui prosedur pencairan piutang leasing di tridjaya motor cabang kota manado telah menerapkan sistem pengendalian internal dalam proses pencairan piutang leasing. Namun dalam praktiknya, sistem pengendalian internal untuk proses pencairan piutang leasing di tridjaya motor cabang kota manado masih menghadapi beberapa masalah yang perlu ditangani, meskipun bagian penjualan dan administrasi dipisahkan secara terstruktur. Dalam situasi tertentu masih terjadi perangkapan fungsi karena kekurangan sumber

daya manusia, karena tidak ada fungsi control yang benar – benar independen di setiap proses pengambilan tugas ini, dapat mengurangi efektivitas pengawasan.

Proses pencairan piutang leasing juga sangat bergantung pada seberapa lengkap dan tepat dokumen yang diajukan. Proses persetujuan kredit dapat ditunda karena kesalahan kecil dalam pengisian data konsumen, ketidaksesuaian informasi antara SPK dan dokumen pendukung, atau pihak leasing yang terlambat mengirimkan revisi PO. Keterlambatan ini secara tidak langsung mempengaruhi waktu pencairan dana serta stabilitas arus kas bisnis. Kondisi ini akan berdampak pada pencapaian target bulanan. Meskipun sistem otoritas berjenjang dengan tanda tangan supervisor, kepala administrasi, dan kepala cabang telah diterapkan, aktivitas pengendalian masih sangat bergantung pada ketelitian dan kejujuran semua yang terlibat. Kesalahan pencatatan atau bahkan kecurangan mungkin terjadi jika proses pemeriksaan dokumen hanya formalitas tanpa verifikasi menyeluruh. Ini juga menunjukkan bahwa keberhasilan pengendalian internal tidak hanya ditentukan oleh adanya peraturan tertulis, tetapi juga konsisten pelaksanaan di lapangan.

Dalam hal informasi dan komunikasi, penggunaan email resmi perusahaan untuk menerima purchase order (PO) dari pihak leasing adalah tindakan yang tepat untuk menjaga legalitas transaksi dan dokumentasi. Namun ternyata masih terdapat kendala seperti keterlambatan tanggapan, kesalahan antar bagian atau ketidaksinkronan antara bagian penjualan dan administrasi dalam menindaklanjuti persetujuan kredit seperti tenor, uang muka, nama BPKB.

Dalam hal pemantauan, pengawasan yang dilakukan oleh kepala cabang dan kepala administrasi sudah menunjukkan adanya kontrol manajemen. Namun, laporan evaluasi rutin belum sepenuhnya terdokumentasi terkait pencairan piutang leasing yang efektif, tingkat keterlambatan pencairan, dan analisis alasan kendala administrasi. Meskipun demikian monitoring yang berkelanjutan sangat penting untuk menemukan masalah sistem dan melakukan perbaikan secara menyeluruh.

Fakta ini sejalan dengan hasil penelitian Dian Oktaviani dan Ludwina Harahap (2022) dalam analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Lease: Studi Kasus pada Perusahaan Pembiayaan PT FIF, pada penelitian ini menemukan bahwa meskipun lima komponen pengendalian internal yang diatur oleh kerangka COSO telah diterapkan, tindakan pengendalian dan pemantauan tidak berjalan dengan baik. Studi tersebut menekankan bahwa dokumen dan prosedur formal saja tidak menjamin pengendalian internal yang efektif; keberhasilan pengendalian internal sangat bergantung pada pelaksanaan yang konsisten dan komitmen semua pihak yang terlibat. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mempelajari prosedur pencairan piutang leasing dan sistem pengendalian internal di Tridjaya Motor Cabang Kota Manado. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menemukan masalah yang timbul, dan membuat saran untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan, arus kas perusahaan, dan proses administrasi. Selain itu penulis juga pernah melakukan kegiatan magang di perusahaan tersebut, di mana penulis melihat langsung prosedur pencairan piutang leasing dan sistem pengendalian yang diterapkan. Pengalaman ini menambah motivasi penulis untuk mendalami bagaimana pengendalian

internadalam kelancaran proses ini. Dengan demikian berdasarakan uraian di atas penulis merumuskan judul skripsi “**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PROSEDUR PENCAIRAN PIUTANG LEASING PADA PERUSAHAAN TRIDJAYA MOTOR CABANG KOTA MANADO**”

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Menurut Dadang & Ayyub (2023) penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang dilakukan dalam konteks kehidupan nyata atau alamiah dengan tujuan untuk menyelidiki dan memahami suatu fenomena, termasuk apa yang terjadi, mengapa hal tersebut terjadi dan bagaimana proses terjadi. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai proses, prosedur, dan sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam perusahaan. Dengan pendekatan ini, peneliti mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari sistem pengendalian internal yang ada, sekaligus memberikan rekomendasi perbaikan untuk meningkatkan pengendalian pada prosedur pencairan piutang leasing.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, Kecamatan Paal Dua Kota Manado. Penelitian ini dilaksanakan rentan waktu 19 Agustus hingga 18 Desember 2025. Dalam pelaksanaannya dapat memungkinkan peneliti mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan oleh penulis.

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu sekunder dan primer:

1. Data Primer

Data ini didapatkan langsung dari hasil wawancara dan observasi selama magang yang dilakukan peneliti pada dealer Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli tanpa perantara untuk mendapatkan data yang objektif.

2. Data Sekunder

Dalam penelitian ini didapatkan dari buku, jurnal, dan artikel yang berhubungan dengan penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian kualitatif pada dasarnya teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. **Observasi**

Observasi yaitu cara mengumpulkan data dengan mengamati langsung apa yang terjadi di lapangan. Artinya, peneliti melihat sendiri bagaimana prosedur pencairan piutang leasing berjalan di Tridjaya Motor Cabang Manado, mulai dari Pengajuan hingga pencairan dana.

2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan bertanya langsung kepada narasumber yang terkait S objek penelitian. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai prosedur pencairan piutang leasing di Tridjaya Motor Cabang Manado. Narasumber yang diwawancarai meliputi karyawan bagian administrasi, staf kas, petugas pencairan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari dokumen atau catatan resmi yang berkaitan dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini dokumentasi digunakan untuk memperoleh data tentang prosedur pencairan piutang leasing di Tridjaya Motor Cabang Manado, termasuk dokumen internal perusahaan, catatan transaksi, formulir pengajuan kredit, laporan piutang, dan prosedur operasional standar (SOP) yang berlaku.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam peneliti ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Artinya data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi tidak diolah dalam bentuk angka, tetapi dianalisis dengan cara memahami dan menjelaskan kondisi yang sebenarnya terjadi dilapangan. Dalam penelitian ini, peneliti menganalisis bagaimana prosedur pencairan piutang leasing dijalankan serta bagaimana pengendalian internal diterapkan di Tridjaya Motor Cabang Kota Manado.

Setelah data terkumpul, peneliti terlebih dahulu membaca dan mempelajari seluruh informasi yang diperoleh. Kemudian data tersebut dipilih dan difokuskan pada hal – hal yang berkaitan dengan pengendalian internal dalam prosedur pencairan piutang leasing. Informasi yang tidak relevan dengan penelitian dihilangkan, sehingga analisis lebih terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

Usaha ini bermula dari sebuah toko sparepart bernama Djaya Motor yang telah lebih dahulu berdiri sejak tahun 1980-an toko tersebut di dirikan oleh Bapak Sukarja Heryanto dan menjadi awal mulanya berkembangnya bisnis di bidang otomotif yang dijalankan hingga saat ini. Seiring dengan perkembangan usaha Djaya Motor yang semakin pesat, serta kemajuan teknologi di industry otomotif khususnya sepeda motor, pada tahun 2004 perusahaan mulai melakukan ekspansi ke bidang penjualan sepeda motor Honda dengan mendirikan PD Tridjaya Motor. Perusahaan ini berstatus H123 yang menyediakan layanan penjualan, servis dan suku cadan. PD. Tridjaya Motor resmi beroperasi pada tanggal 16 april 2004 di wilayah Anjatan, Kabupaten Indramayu, dan terus berkembang hingga sekarang.

Dari usaha kecil yang ada di jalan samratulagi No 7, Tridjaya Motor resmi berdiri sebagai dealer motor Honda di Manado pada 29 mei 2010. Tridjaya Motor bukan perusahaan baru di dunia otomotif sebelumnya, bisnis ini telah lebih dulu sukses dan berkembang di Kabupaten Subang hingga membuat motor merek jepang ini diperhitungkan di Jawa Barat. Dealer Tridjaya mulai menguasai pasar otomotif roda dua di Sulawesi Utara, nama tridjaya berasal dari ketiga anak pendiri. Tridjaya Motor berkembang sangat pesat dari yang awalnya memiliki satu dealer, kini sudah memiliki tiga dealer utama, satu dealer Wing serta puluhan pos penjualan yang menjangkau hingga ke daerah-daerah pelosok. Selain itu Tridjaya Motor juga memiliki cabang yang lain di Kota Manado salah satunya berlokasi di Jl. Yos Sudarsono No. 35, Paal Dua Kota Manado. Pada tahun 2023, tridjaya motor berhasil mencatatkan diri sebagai dealer dengan penjualan tertinggi di wilayah Sulawesi Utara, Gorontalo, dan Maluku Utara. Pencapaian ini mendapat apresiasi berupa tujuh penghargaan bergengsi dari PT DAW pada awal tahun 2024, sebagai bentuk pengakuan atas kinerja luar biasa sepanjang tahun tersebut.

Dalam upaya meningkatkan penjualan, Tridjaya Motor bekerja sama dengan sejumlah perusahaan pembiayaan (Leasing) Seperti PT Wahana Otomitra Multiartha (WOM Finance), PT Federal Internasional Finance (FIF Group), PT Adira Dinamika Multi Finance (Adira Finance), PT Indomobil Finance Indonesia (IMFI) serta PT Summit Oto Finance (SOF). Kerja sama ini untuk mempermudah konsumen dalam membeli sepeda motor secara kredit. Melalui berbagai pilihan skema pembayaran yang ditawarkan. Konsumen dapat menyesuaikan pembayaran dengan kemampuan mereka, mulai dari uang muka yang relatif ringan, pilihan jangka waktu angsuran yang beraga, hingga proses pengajuan kredit yang cepat dan praktis. Dengan adanya kerja sama dengan perusahaan pembiayaan tersebut, Tridjaya Motor dapat menjangkau pasar yang lebih luas, terutama konsumen yang memilih metode pembelian secara kredit. Dukungan ini juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan jumlah penjualan serta membantu memperkuat daya saing perusahaan di industry otomotif roda du, khususnya di wilayah Sulawesi Utara.

Aktivitas Perusahaan

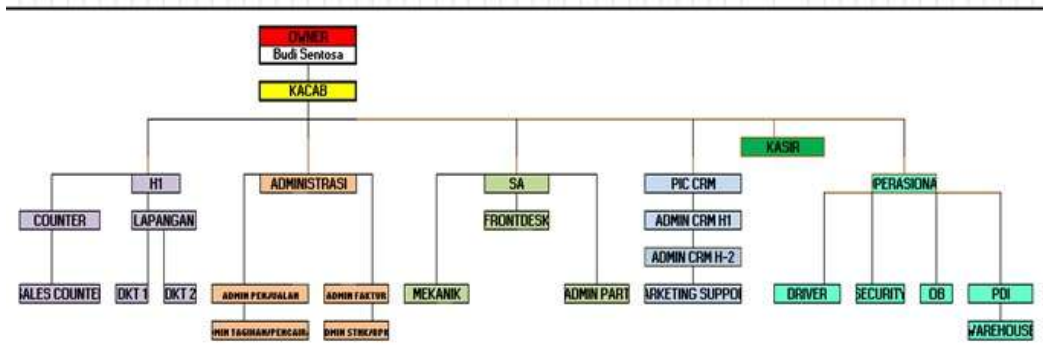
Tridjaya Motor adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor. Kegiatan utama mencakup penjualan, penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit, guna memenuhi kebutuhan transportasi masyarakat di wilayah Kota Manado. Dalam menjalankan usahanya perusahaan berperan sebagai pihak yang menghubungkan antara produsen dan konsumen sebagai pengguna akhir, khususnya di wilayah Kota Manado dan sekitarnya. Selain itu, perusahaan berperan dalam memberikan informasi dan pemahaman kepada konsumen mengenai kualitas produk, type dan harga agar sesuai dengan kebutuhan dan keuangan konsumen. Hal ini dilakukan agar tingkat kepuasan konsumen meningkat sekaligus membangun kepercayaan berkelanjutan. Kegiatan penjualan di Tridjaya Motor dilaksanakan melalui dua cara utama, yakni penjualan secara langsung di showroom serta melalui kegiatan pemasaran. Dalam hal pemasaran

perusahaan mengabungkan strategi pemasaran non-digital dan digital. Pemasaran non-digital dilakukan melalui pembagian brosur, pemasangan spanduk, dan keikutsertaan dalam pameran atau kegiatan otomotif tingkat lokal. Dan untuk pemasaran digital melalui platform media sosial seperti instagram, tiktok, facebook, dan whatsapp guna memperluas jangkauan pasar.

Untuk meningkatkan masyarakat memiliki kendaraan, Tridjaya Motor menyediakan opsi pembelian secara kredit melalui kerja sama dengan pihak lembaga pembiayaan (leasing). Mekanisme ini diawali dengan pengajuan permohonan kredit oleh konsumen, dalam pelaksanaannya, perusahaan berperan sebagai penghubung yang memfasilitasi konsumen dalam memahami berbagai ketentuan pembiayaan, seperti jumlah uang muka, besaran angsuran tiap bulan, tenor, dan jangka waktu pelunasan. Adanya kerja sama dengan leasing perusahaan dapat menjangkau konsumen khususnya yang belum mampu melakukan pembelian secara tunai. Sebagai wujud tanggung jawab dalam menjaga kepuasan pelanggan, Tridjaya Motor menghadirkan layanan purna jual yang mencakup perawatan kendaraan serta penyediaan suku cadang. Kegiatan servis ditangani oleh tenaga teknis yang memiliki kompetensi, sehingga kondisi kendaraan pelanggan tetap terjaga dan berfungsi dengan baik. Layanan ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan pelanggan, tetapi juga memberikan kontribusi tambahan terhadap pendapatan perusahaan. Pelayanan perusahaan merupakan elemen penting dalam menunjang kelancaran operasional perusahaan, bentuk pelayanan tersebut meliputi penyampaian informasi produk, penanganan keluhan pelanggan serta evaluasi tingkat kepuasan pelanggan setelah proses pembelian dilakukan. Perusahaan juga berusaha membangun hubungan yang berkelanjutan dengan pelanggan melalui komunikasi yang konsisten, seperti pemberian pengingat untuk servis rutin dan penyampaian informasi mengenai promo terbaru.

Tridjaya Motor dalam kegiatan operasionalnya menjalankan berbagai aktivitas yang berkaitan dengan administrasi dan pengelolaan usaha. Kegiatan ini mencakup pencatatan setiap transaksi penjualan yang terjadi, pengaturan serta pengawasan stok kendaraan dan suku cadang, penyimpanan dokumen – dokumen penting perusahaan hingga laporan keuangan perusahaan sebagai bentuk pertanggungjawaban usaha. Perusahaan juga memperhatikan pengelolaan sumber daya manusia yang ada, mulai dari pengaturan jadwal kerja karyawan, pemberian pelatihan untuk meningkatkan kemampuan kerja, sampai penilaian kerja secara berkala. Tidak hanya itu perusahaan juga aktif dalam kegiatan promosi serta hubungan masyarakat, untuk membangun citra yang baik di mata publik. Kegiatan tersebut dilakukan melalui partisipasi dalam kegiatan sosial, dukungan terhadap kegiatan tingkat lokal, serta menjalin kerja sama dengan komunitas otomotif. Dengan berbagai kegiatan tersebut, perusahaan tidak hanya mengejar keuntungan semata, tetapi juga berusaha memberikan manfaat dan kontribusi bagi lingkungan sekitarnya.

Struktur Organisasi



Gambar 2. Struktur Organinasi Perusahaan

- 1. Owner**
Owner bertugas menentukan visi, misi, kebijakan strategis, mengambil keputusan penting, dan mengawasi kinerja perusahaan agar operasional berjalan efektif sesuai strategi bisnis.
- 2. Kepala Cabang (Kacab)**
Kacab memimpin operasional cabang, mengawasi penjualan, pelayanan pelanggan, dan kinerja pegawai, serta memastikan target perusahaan tercapai.
- 3. Administrasi**
Bagian administrasi bertugas mengelola data dan dokumen perusahaan, mencatat transaksi, serta mendukung koordinasi antarbagian agar operasional berjalan tertib dan efisien.
- 4. Sales Advisor (SA) & Front Desk**
Front Desk menyambut pelanggan dan memberikan informasi awal, sedangkan SA fokus pada penjualan motor, penjelasan produk, dan membantu proses transaksi hingga selesai.
- 5. Admin Part**
Admin Part mengelola administrasi spare part, mencatat stok barang, serta menyiapkan kebutuhan spare part untuk mekanik.
- 6. PIC CRM & Marketing Support**
Bagian ini mengelola hubungan dengan pelanggan, melakukan follow up, menangani keluhan, dan mendukung kegiatan promosi untuk menjaga kepuasan konsumen.
- 7. Kasir**
Kasir bertugas menerima pembayaran, memproses transaksi, memberikan bukti pembayaran, dan mencatat transaksi keuangan.
- 8. Operasional**
Bagian operasional mengelola sumber daya manusia seperti data pegawai, absensi, penggajian, rekrutmen, dan pelatihan.
- 9. H1**
H1 berfokus pada penjualan kendaraan, mulai dari pemasaran produk hingga penyelesaian transaksi pembelian.

10. Counter

Counter melayani konsumen secara langsung dengan memberikan informasi produk, promosi, serta membantu administrasi awal pembelian.

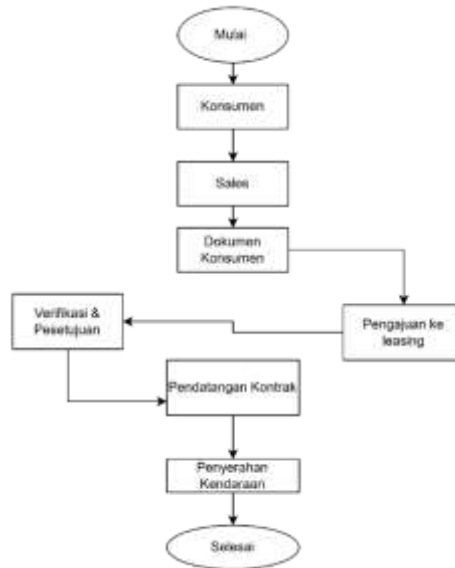
Prosedur Pencairan Piutang Leasing pada Perusahaan Tridjaya Motor Cabang Kota Manado

Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan salah satu metode penjualan yang banyak digunakan oleh perusahaan dealer kendaraan untuk mempermudah konsumen dalam melakukan pembelian. Melalui sistem ini, konsumen tidak perlu membayar secara tunai, melainkan dapat melakukan pembayaran secara angsuran melalui pihak leasing sebagai lembaga pembiayaan. Pada Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, penjualan kredit menjadi salah satu strategi utama dalam meningkatkan volume penjualan. Proses penjualan kredit diawali ketika konsumen datang ke dealer dan berinteraksi dengan bagian sales atau counter, pada tahap ini konsumen akan diberikan penjelasan terkait spesifikasi kendaraan, harga, serta berbagai pilihan metode pembayaran yang tersedia baik secara tunai maupun uang muka (down payment), besar angsuran, serta jangka waktu pembayaran yang dapat dipilih oleh konsumen.

Apabila konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian secara kredit, maka langkah selanjutnya adalah pengumpulan dokumen persyaratan. Dokumen yang biasanya diminta antara lain kartu identitas (KTP), kartu keluarga (KK), bukti penghasilan, serta dokumen pendukung lainnya sesuai dengan ketentuan pihak leasing. Bagian sales akan membantu konsumen dalam melengkapi seluruh persyaratan tersebut agar proses pengajuan dapat berjalan dengan lancar. Setelah dokumen lengkap, data konsumen akan diajukan kepada pihak leasing untuk dilakukan proses analisis kredit. Pada tahap ini, leasing akan melakukan verifikasi terhadap data yang diberikan, termasuk melakukan survey lapangan untuk memastikan kebenaran informasi serta menilai kemampuan finansial calon konsumen. Proses ini bertujuan untuk meminimalkan resiko kredit macet dikemudian hari. Hasil dari analisis tersebut akan menentukan apakah pengajuan disetujui, pihak leasing akan memberikan konfirmasi kepada dealer untuk melakukan proses berikutnya.

Selanjutnya akan dilakukan pendatangan kontrak pembiayaan antara konsumen dan pihak leasing yang memuat hak dan kewajiban masing – masing pihak termasuk jadwal pembayaran angsuran. Setelah kontrak disepakati, dealer akan menyiapkan unit kendaraan yang akan diserahkan kepada konsumen. Sebelum penyerahan, biasanya dilakukan pengecekan kondisi kendaraan untuk memastikan bahwa unit dalam keadaan baik dan sesuai dengan pesanan. Proses serah terima kendaraan ini menjadi tanda bahwa transaksi penjualan telah dilakukan. Setelah kendaraan diserahkan kepada konsumen, proses penjualan kredit belum sepenuhnya selesai, tahapan berikutnya adalah proses pencairan piutang leasing.



Gambar 3. Flowchart Penjualan Kredit

Dokumen dan Pihak yang Terlibat

Dalam proses penjualan kredit dan pencairan piutang leasing di Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, digunakan berbagai dokumen untuk mendukung administrasi, pengajuan kredit, dan pencairan dana dari leasing. Dokumen tersebut meliputi SPK, KTP, KK, slip gaji, PO, kontrak pembiayaan, BASK, dan bukti pencairan dana. Kelengkapan dan ketepatan dokumen sangat penting agar proses kredit dan pencairan dana berjalan lancar sesuai prosedur perusahaan.

Selain dokumen, terdapat beberapa pihak yang terlibat dalam proses tersebut, yaitu:

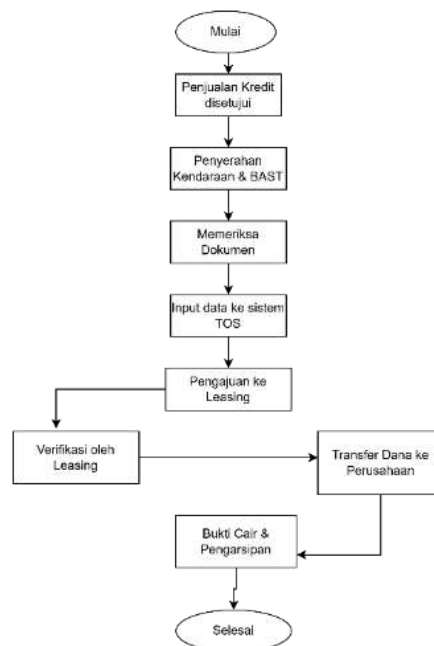
1. Sales atau Counter
Bertugas melayani konsumen, menjelaskan produk dan sistem kredit, membantu melengkapi dokumen pengajuan, serta memantau proses kredit hingga kendaraan diserahkan.
2. Bagian Administrasi
Mengelola dan memeriksa dokumen kredit, menginput data transaksi ke sistem, serta menyiapkan dokumen pencairan dana leasing.
3. Pihak Leasing
Berperan sebagai lembaga pembiayaan yang memeriksa kelayakan kredit konsumen dan mencairkan dana kepada dealer setelah pengajuan disetujui.
4. Konsumen
Sebagai pihak yang mengajukan pembelian kendaraan dan melengkapi dokumen persyaratan kredit agar proses pengajuan hingga pencairan dapat berjalan lancar.

Prosedur Pencairan Piutang Leasing

Berdasarkan hasil wawancara di Tridjaya Motor Kota Manado, proses pencairan piutang leasing dilakukan setelah transaksi kredit selesai dan kendaraan diterima konsumen. Sebelum pencairan, perusahaan memastikan seluruh dokumen administrasi seperti PO, BAST, identitas konsumen, dan dokumen pendukung lainnya telah lengkap dan sesuai.

Bagian administrasi pencairan kemudian memeriksa dokumen, menginput data ke sistem TOS, dan mengirimkan berkas ke pihak leasing sesuai prosedur masing-masing leasing. Selanjutnya, pihak leasing melakukan verifikasi data konsumen, nomor rangka, nomor mesin, serta bukti serah terima kendaraan. Jika dokumen sudah sesuai, leasing akan mentransfer dana ke rekening perusahaan dan mengirimkan bukti pencairan dana melalui email atau sistem leasing.

Setelah dana diterima, bagian administrasi melakukan pengecekan dana masuk, mencatat transaksi pada sistem TOS dan Excel perusahaan, lalu menyimpan serta mengarsipkan dokumen transaksi. Prosedur yang dilakukan secara bertahap ini membantu perusahaan menjaga kelancaran administrasi, mengurangi kesalahan pencatatan, dan mencegah keterlambatan pencairan dana. Untuk lebih jelas mengenai prosedur pencairan piutang leasing pada Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, dapat dilihat pada flowchart berikut ini.



Gambar 4. Flowchar Prosedur Pencairan Piutang Leasing

Sumber: Data Diolah peneliti 2026

Analisis Pengendalian Internal atas Prosedur Pencairan Piutang Leasing

Berdasarkan pengalaman dan hasil observasi selama melaksanakan kegiatan magang di Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, analisis pengendalian internal atas prosedur pencairan piutang leasing dilakukan berdasarkan lima komponen

pengendalian internal menurut COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penilai risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan.

Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian dalam proses pencairan piutang leasing di perusahaan diterapkan melalui pembagian tugas yang jelas antarbagian. Sales bertugas melayani konsumen dan membantu melengkapi dokumen kredit, sedangkan administrasi penjualan dan administrasi pencairan memeriksa dokumen, mengajukan pencairan dana ke leasing, serta mengecek dana yang diterima sebelum dicatat ke sistem perusahaan. Pembagian tugas ini menunjukkan pengendalian internal perusahaan sudah cukup baik.

Namun, masih terdapat beberapa kendala seperti dokumen konsumen yang belum lengkap, perbedaan data antara perusahaan dan leasing, serta keterlambatan komunikasi antarbagian. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan melakukan pemeriksaan ulang dokumen dan meningkatkan koordinasi agar proses pencairan dana dapat berjalan lancar sesuai prosedur.

Penilaian Risiko

Proses pencairan piutang leasing masih memiliki risiko kesalahan penginputan data dan keterlambatan pencairan dana akibat dokumen yang belum lengkap atau data transaksi yang tidak sesuai. Untuk mengurangi risiko tersebut, bagian administrasi pencairan melakukan pengecekan kembali dokumen sebelum diserahkan ke pihak leasing.

Aktivitas Pengendalian

Berdasarkan kegiatan magang ditridjaya Motor Cabang Kota Manado aktivitas pengendalian dilakukan melalui pemeriksaan kelengkapan dokumen transaksi sebelum diajukan kepada pihak leasing. Administrasi pencairan melakukan penginputan data penjualan, pengecekan dana masuk, serta pengarsipan dokumen.

Informasi dan Komunikasi

Proses pencairan piutang leasing didukung oleh penggunaan informasi dan komunikasi yang baik antara administrasi pencairan dan pihak leasing. Komunikasi dilakukan melalui email, sistem leasing dan whatsApp untuk memantau pencairan dana verifikasi dokumen serta penyampaian dokumen serta penyampaian informasi terkait dokumen.

Berdasarkan kondisi nyata, terkadang ditemukan adanya data transaksi yang tidak sesuai dengan atau dokumen yang belum lengkap, kondisi tersebut dapat menyebabkan proses pencairan piutang leasing menjadi tertunda karena pihak leasing perlu melakukan pemeriksaan kembali terhadap dokumen yang diajukan perusahaan.

Monitoring

Bagian administrasi melakukan pemeriksaan terhadap dana yang masuk dari pihak leasing serta memantau perkembangan status pencairan melalui email, sistem portal leasing, dan WhatsApp. Perusahaan juga melakukan pengarsipan dokumen untuk memudahkan proses pemeriksaan dan menjaga ketertiban.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis pengendalian internal atas prosedur pencairan piutang leasing pada Tridjaya Motor Cabang Kota Manado, dapat disimpulkan bahwa prosedur pencairan piutang leasing telah dilaksanakan secara terstruktur dan sesuai dengan tahapan yang berlaku, mulai dari pengajuan kredit, verifikasi dokumen, persetujuan leasing, penyerahan kendaraan, hingga pencairan dana. Dalam pelaksanaannya, perusahaan telah menerapkan unsur-unsur pengendalian internal berdasarkan komponen COSO, seperti pemisahan tugas, otorisasi berjenjang, penggunaan dokumen pendukung, serta pengawasan oleh pihak manajemen.

Penerapan pengendalian internal tersebut dinilai cukup membantu dalam menjaga kelancaran proses pencairan piutang leasing, meminimalkan kesalahan pencatatan, serta meningkatkan keamanan administrasi perusahaan. Namun, masih terdapat beberapa kendala yang memengaruhi efektivitas pengendalian internal, seperti keterbatasan sumber daya manusia yang menyebabkan perangkapan tugas, keterlambatan komunikasi antarbagian, ketidaksesuaian data dokumen, serta keterlambatan verifikasi dari pihak leasing.

Dengan demikian, pengendalian internal atas prosedur pencairan piutang leasing di Tridjaya Motor Cabang Kota Manado telah berjalan cukup baik, tetapi masih perlu ditingkatkan melalui pengawasan yang lebih optimal, koordinasi antarbagian yang lebih efektif, serta evaluasi rutin terhadap proses administrasi dan pencairan dana agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lebih efisien dan mendukung stabilitas arus kas perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akuntansi, S., Tinggi, S., Dua, M., & Bitung, S. (2025). *Analisis efektivitas sistem pengendalian piutang pada PT Samudera*. **Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen**, 4(2), 1459–1469.
- Hery. (2016). *Akuntansi dasar*. Grasindo.
- Irawan Setia Budi, H. (2011). *Bijak mengelola piutang*. PT Elex Media Komputindo.
- Lestari, V. D. (2023). *Implementasi efektivitas pengendalian intern pada sistem informasi akuntansi penggajian*. **Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)**, 5(1), 49–61.
- Maulida, F., & Agha, R. Z. (n.d.). *Efektivitas prosedur audit hutang sewa guna usaha (leasing)*.

- Oktaviani, D., Harahap, L., & Harahap, L. (2022). *Analisis pengendalian internal terhadap piutang lease: Studi kasus pada perusahaan pembiayaan PT FIF*. **Jurnal Akuntansi**, 3, 28–40.
- Pardanawati, S. L., & Permatasari, I. R. (2024). *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper*, 7(1), 197–208.
- Rachmah, E. F. (2025). *COSO framework sebagai dasar penyusunan sistem pengendalian internal koperasi Sahabat Ihya Madani*. **Jurnal Akuntansi**, 24(2), 171–178.
- Rizki, M., Afghani, A., Nugroho, G. W., et al. (2025). *Analisis sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan sepeda motor Honda di Dealer Selamat Lestari Motor Pelabuhan Ratu*. **Jurnal Ekonomi**, 10(204), 2515–2528.
- Roring, S. L. (n.d.). *Sistem dan prosedur perencanaan dan pengendalian piutang pada PT Amanah Finance Cabang Manado*.
- Saputra, M. A. (2023). *Sistem pengendalian internal berdasarkan COSO framework pada perusahaan konstruksi*. **Jurnal Akuntansi**, 6(1), 197–210.
- Simamora, M., Siregar, S. A., Nasution, M. Y., & Agung, U. D. (2022). *Prinsip kehati-hatian dalam sistem perbankan*. **Jurnal Retentum**, 159–169.