

Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor Pada PT. Hasjrat Abadi Kotamobagu

Meisy Lengkung¹, Belthasar Trito Siahaan², Harty U. H. L. Koagouw³

^{1,2,3} Politeknik Negeri Manado

lengkungmeisi@gmail.com¹ belthasarsiahaan@gmail.com²

harty.koagouw@gmail.com³

ABSTRACT

This study aims to analyze the implementation of an internal control system in improving motorcycle sales at PT Hasjrat Abadi Kotamobagu. An internal control system plays an important role in supporting operational effectiveness, minimizing the risk of errors and fraud, and assisting the achievement of sales targets. The background of this research is the fluctuation in motorcycle sales, which tend to increase before major religious holidays but decline during certain periods, indicating the need for effective internal controls to maintain sales stability. This study employs a descriptive qualitative method, with data collected through observation, interviews, and documentation. The analysis is based on the five components of the internal control framework developed by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), namely control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring. The findings indicate that PT Hasjrat Abadi Kotamobagu has implemented an internal control system fairly well in its sales activities. However, several weaknesses were identified, including overlapping duties among certain employees, risks of data entry errors, and the need to improve monitoring and evaluation activities on an ongoing basis. Overall, the implementation of the internal control system has supported the improvement of motorcycle sales, although further enhancements are required to achieve greater effectiveness and efficiency.

Keywords : COSO, Sales Effectiveness, Motorcycle Sales, Internal Control System.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan sepeda motor pada PT Hasjrat Abadi Kotamobagu. Sistem pengendalian internal memiliki peranan penting dalam mendukung efektivitas operasional perusahaan, meminimalkan risiko kesalahan dan kecurangan, serta membantu pencapaian target penjualan. Fenomena yang melatarbelakangi penelitian ini adalah adanya fluktuasi penjualan sepeda motor yang meningkat menjelang hari besar keagamaan, namun mengalami penurunan pada periode tertentu, sehingga diperlukan pengendalian internal yang efektif untuk menjaga stabilitas penjualan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis dilakukan berdasarkan lima komponen sistem pengendalian internal menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO), yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Hasjrat Abadi Kotamobagu telah menerapkan sistem pengendalian internal yang cukup baik dalam

kegiatan penjualan. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan seperti adanya tumpang tindih tugas pada beberapa bagian, risiko kesalahan dalam penginputan data, serta perlunya peningkatan efektivitas pemantauan dan evaluasi secara berkelanjutan. Secara keseluruhan, penerapan sistem pengendalian internal telah mendukung peningkatan penjualan sepeda motor, namun masih memerlukan penyempurnaan agar dapat berjalan lebih efektif dan optimal.

Kata kunci : COSO, Efektivitas Penjualan, Penjualan Sepeda Motor, Sistem Pengendalian Internal

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin sengit, setiap perusahaan harus berusaha keras untuk tetap kompetitif dengan terus melakukan inovasi dan peningkatan di berbagai aspek operasionalnya. Salah satu hal penting yang harus diperhatikan adalah sistem pengendalian internal. Sistem pengendalian internal yang baik merupakan pondasi utama bagi sebuah perusahaan dalam mempertahankan kestabilan dan keterandalan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Dalam konteks ini, pengendalian internal tidak hanya berfungsi untuk menjaga aset dan mengurangi risiko kecurangan, tetapi juga untuk meningkatkan efektivitas berbagai proses bisnis, termasuk penjualan.

PT Hasjrat Abadi merupakan perusahaan yang menunjukkan komitmen dalam industri otomotif di wilayah Indonesia Timur dengan mengutamakan profesionalisme, integritas, serta pelayanan terbaik bagi pelanggan. Sebagai dealer resmi sepeda motor Yamaha, PT Hasjrat Abadi Cabang Kotamobagu menjalankan berbagai aktivitas yang berkaitan langsung dengan penjualan dan layanan purna jual, mulai dari menjual unit secara tunai atau kredit, mengurus administrasi penjualan, mengelola stok unit, mengatur kas dan piutang, hingga menyediakan layanan servis dan *spare part*. Setiap aktivitas tersebut membutuhkan kehati-hatian, kerja sama antarbagian, serta penerapan prosedur kerja yang jelas agar layanan dapat diberikan secara cepat dan tepat sehingga pelanggan merasa puas.

Penjualan merupakan salah satu aktivitas penting dalam perusahaan dagang yang secara langsung membantu memperoleh pendapatan dan memastikan usaha tetap berjalan. Dalam dunia usaha otomotif, menjual sepeda motor merupakan bagian yang sangat kompetitif, sehingga proses penjualan harus dioptimalkan dengan sistem pengendalian internal yang baik agar setiap transaksi berjalan sesuai aturan dan terhindar dari kecurangan. Penerapan sistem pengendalian internal yang cukup memadai terbukti mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan penjualan di dealer otomotif (Rifki Alfarisi & Suwiryo, n.d.). Selain itu, penjualan tunai maupun kredit memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan, sehingga pengelolaannya perlu dilakukan secara cermat dan terkendali (Sitorus & Kurniawan, 2021).

Meskipun hasil penjualan perusahaan tergolong baik, terdapat fenomena yang memengaruhi upaya peningkatan penjualan secara berkelanjutan.

Berdasarkan data penjualan periode sebelumnya, penjualan kendaraan cenderung meningkat pada bulan-bulan menjelang hari besar keagamaan seperti Natal, karena masyarakat mempersiapkan kebutuhan transportasi untuk mendukung kegiatan perayaan dan mobilitas keluarga. Sebaliknya, pada bulan Januari penjualan cenderung menurun karena daya beli masyarakat berkurang setelah membelanjakan uangnya untuk keperluan hari raya sebelumnya. Pola fluktuasi yang signifikan ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal belum berjalan secara optimal jika ditinjau dari perspektif COSO, khususnya pada aspek lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Kondisi ini memperlihatkan adanya kesenjangan antara kondisi aktual dengan konsep pengendalian internal yang ideal sehingga diperlukan upaya peningkatan untuk menjaga kestabilan penjualan.

Kerangka pengendalian internal yang disusun oleh *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) menjadi acuan penting karena terdiri dari lima komponen utama, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Penerapan kerangka COSO secara kualitatif menemukan bahwa beberapa komponen pengendalian internal pada perusahaan masih belum berjalan optimal (Dienda Dadari, 2023). Pada sektor otomotif, prosedur pemeriksaan pelanggan dan pencatatan transaksi kredit sepeda motor juga ditemukan belum berjalan dengan baik (Goni Karamoy dkk, 2021). Penelitian pada dealer sepeda motor lain memperlihatkan kondisi serupa, yakni sistem pengendalian internal sudah diterapkan namun belum optimal pada pembagian tugas dan pengawasan stok (Rizki Al Afghani & Nugroho, n.d.). Selain itu, hubungan antara sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal yang masih kurang baik turut memengaruhi efektivitas penjualan kredit (Hantono, 2024).

Berdasarkan uraian tersebut, terdapat celah penelitian yang belum terisi, yaitu belum banyak penelitian kualitatif yang menggunakan data primer dan berfokus pada penerapan sistem pengendalian internal untuk meningkatkan efektivitas penjualan sepeda motor pada cabang dealer otomotif di daerah, dengan menerapkan kerangka COSO secara menyeluruh. Penelitian terdahulu umumnya bersifat kuantitatif atau menggunakan data sekunder, serta lebih banyak berfokus pada kota besar maupun lembaga pembiayaan. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal pada bagian penjualan berdasarkan kerangka COSO pada PT Hasjrat Abadi Kotamobagu dengan menggunakan data primer melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, agar dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam serta saran praktis bagi peningkatan efektivitas proses penjualan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan memberikan gambaran menyeluruh mengenai penerapan sistem pengendalian

internal dan perannya dalam meningkatkan efektivitas penjualan sepeda motor pada perusahaan. Penelitian kualitatif dipilih karena mampu memahami fenomena secara lebih mendalam dengan fokus pada pemaknaan terhadap suatu kejadian atau situasi tertentu (Waruwu, 2024). Penelitian dilaksanakan di Dealer PT Hasjrat Abadi Cabang Kotamobagu yang beralamat di Jalan Datoe Binangkang Nomor 17, Kotamobagu, Sulawesi Utara, selama empat bulan mulai Agustus hingga Desember 2025. Subjek penelitian adalah pihak-pihak yang terkait langsung dengan proses penjualan dan penerapan sistem pengendalian internal, seperti bagian penjualan, administrasi, dan keuangan. Instrumen yang digunakan berupa pedoman observasi, pedoman wawancara, serta daftar dokumen, dengan sumber data primer yang diperoleh dari observasi dan wawancara, serta data sekunder yang berasal dari buku, artikel, dan jurnal yang relevan.

Prosedur penelitian diawali dengan observasi langsung terhadap proses kegiatan penjualan dan mekanisme pengawasan yang diterapkan perusahaan, dilanjutkan dengan wawancara kepada pihak yang terlibat dalam aktivitas penjualan untuk memperoleh informasi mengenai penerapan sistem pengendalian internal. Tahap berikutnya adalah dokumentasi, yaitu mengumpulkan dan mempelajari arsip serta dokumen perusahaan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan guna mendukung data hasil observasi dan wawancara. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan mengacu pada lima komponen sistem pengendalian internal menurut kerangka COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Hasil analisis tersebut digunakan untuk menilai sejauh mana penerapan sistem pengendalian internal mendukung peningkatan efektivitas penjualan sepeda motor serta menjadi bahan evaluasi bagi perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT Hasjrat Abadi dirintis oleh Wily Lontoh bersama Lily David pada tahun 1950-an melalui CV Hasjrat yang bergerak dalam impor dan perdagangan material bangunan. Nama Hasjrat Abadi mulai digunakan sebagai nama usaha dagang pada tahun 1957, kemudian berkembang menjadi distributor resmi sepeda motor Yamaha pada tahun 1970 dan diangkat sebagai *Main Dealer* Toyota untuk wilayah Sulawesi Utara, Tengah, Gorontalo, Maluku, dan Papua pada tahun 1979. Hingga saat ini perusahaan telah memiliki 22 cabang dan 118 *outlet* penjualan di Indonesia Timur, salah satunya cabang Kotamobagu yang resmi beroperasi pada 20 Desember 1991 untuk menjangkau masyarakat di wilayah Bolaang Mongondow dan sekitarnya.

PT Hasjrat Abadi Kotamobagu bergerak di bidang penjualan sepeda motor dengan aktivitas operasional yang terstruktur, mulai dari pengadaan unit dari distributor resmi, penerimaan dan penyimpanan unit di gudang, pemasaran melalui *showroom* dan tenaga penjualan (*sales*), hingga pelayanan transaksi secara tunai

maupun kredit melalui kerja sama dengan lembaga pembiayaan (*leasing*). Aktivitas tersebut didukung struktur organisasi yang jelas dengan pembagian tugas dan tanggung jawab pada setiap bagian agar setiap fungsi berjalan sesuai tanggung jawabnya, sebagaimana diuraikan pada Tabel 1, sehingga mendukung kelancaran dan pengawasan kegiatan penjualan perusahaan.

Tabel 1. Struktur Organisasi dan Tugas Utama pada PT Hasjrat Abadi Kotamobagu

Jabatan / Bagian	Tugas Utama
Kepala Cabang	Pemimpin tertinggi yang merencanakan, mengawasi, mengendalikan, dan mengevaluasi seluruh kegiatan operasional serta bertanggung jawab atas pencapaian target penjualan.
Kepala Administrasi	Mengatur dan memantau seluruh aktivitas administrasi, memastikan dokumen tersusun rapi dan sesuai prosedur, serta mengawasi pencatatan dan penyimpanan dokumen.
<i>Accounting / Keuangan</i>	Mencatat pendapatan dan biaya, menyusun laporan keuangan, memantau penggunaan dana, serta mengawasi arus kas perusahaan.
Kasir	Menerima dan mengelola pembayaran tunai maupun nontunai, membuat bukti transaksi, dan mencatat seluruh penerimaan kas.
<i>Sales</i>	Memasarkan dan menjual sepeda motor, menjelaskan detail kendaraan dan promo, serta membantu pelanggan dalam proses pembelian.
<i>Supervisor Sales</i>	Memantau dan mengendalikan aktivitas tim penjualan, memberikan arahan dan penilaian kinerja, serta menyusun strategi pemasaran.
<i>Counter Sales</i>	Berinteraksi langsung dengan pelanggan di <i>showroom</i> , menjelaskan produk, harga, dan promosi, serta membantu administrasi pembelian.
Bagian Kredit (<i>Credit Analyst</i>)	Memeriksa kelengkapan dokumen, menganalisis kemampuan finansial konsumen, dan mendukung pengajuan kredit ke perusahaan <i>leasing</i> .

Jabatan / Bagian	Tugas Utama
Surveyor	Melaksanakan survei lapangan terhadap calon pembeli kredit sebagai pertimbangan dalam tahap persetujuan kredit.
Bagian <i>Sparepart</i>	Menyediakan dan mengatur suku cadang, mengelola inventaris, serta mencatat alur barang untuk mendukung layanan.
Bagian Service / Bengkel dan Mekanik	Memberikan layanan pemeliharaan dan perbaikan kendaraan, serta menjaga mutu pelayanan purna jual agar pelanggan puas.
<i>Security, Office Boy, dan Warehouse</i>	Menjaga keamanan area, kebersihan ruang kerja, serta mengelola penyimpanan kendaraan dan suku cadang demi kelancaran operasional.

Perusahaan memiliki visi menjadi penyedia solusi otomotif terdepan yang terintegritas di wilayah Indonesia Timur, dengan misi menyediakan produk dan layanan berkualitas yang berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat, prinsipal, pekerja, dan pemilik usaha melalui tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*).

Penerapan Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan Kerangka COSO

Analisis penerapan sistem pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Kotamobagu mengacu pada teori *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Pengendalian internal merupakan proses yang dijalankan oleh dewan direksi, manajemen, dan seluruh jajaran organisasi untuk menjamin tercapainya efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan keuangan, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku (Winarno, 2006). Kerangka COSO terdiri dari lima komponen utama, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan (Saputra & Novita, 2023). Kelima komponen tersebut menjadi landasan untuk menilai bagaimana pengendalian internal diterapkan di dealer serta perannya dalam mendukung efektivitas operasional dan peningkatan penjualan.

Lingkungan Pengendalian

PT Hasjrat Abadi Kotamobagu telah menerapkan berbagai kebijakan internal untuk menciptakan lingkungan pengendalian yang efektif, antara lain pemberian teguran dan pembinaan bagi karyawan yang melakukan kesalahan, serta penerbitan Surat Peringatan (SP) apabila kesalahan terus berulang. Meskipun demikian, perusahaan masih menghadapi tantangan dalam pencapaian target penjualan, di mana dari sekitar 120 tenaga *sales* masih terdapat belasan orang yang belum mampu

mencapai target bulanan. Perusahaan tidak langsung memberhentikan karyawan yang gagal mencapai target, tetapi memberikan kesempatan perbaikan kinerja dan baru mengambil tindakan lebih lanjut apabila target tidak tercapai selama tiga bulan berturut-turut. Kondisi ini menunjukkan bahwa lingkungan pengendalian belum berjalan sepenuhnya baik sehingga perusahaan perlu meningkatkan pembinaan, pelatihan, dan motivasi kerja. Pemberian motivasi yang tepat terbukti dapat mendorong peningkatan kinerja karyawan pada divisi penjualan (Noviana & Santoso, 2024).

Penilaian Risiko

Dealer PT Hasjrat Abadi Kotamobagu telah melakukan penilaian risiko dengan cukup baik dalam menghadapi persaingan dengan dealer lain serta menetapkan target penjualan yang realistis. Perkembangan realisasi penjualan unit sepeda motor selama tiga tahun terakhir disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Realisasi Penjualan Unit Sepeda Motor Tahun 2023–2025

Tahun	Jumlah Penjualan (Unit)	Keterangan
2023	3.450	Target awal
2024	4.550	Meningkat
2025	4.400	Menurun

Berdasarkan Tabel 2, penjualan mengalami peningkatan dari tahun 2023 ke 2024, tetapi menurun cukup signifikan pada tahun 2025 yang dipengaruhi oleh persaingan pasar yang semakin ketat, perubahan kebutuhan konsumen, serta kondisi ekonomi yang memengaruhi daya beli masyarakat. Untuk mengurangi risiko, perusahaan telah menerapkan sistem *Dealer Management System* (DMS) secara menyeluruh, namun evaluasi risiko belum sepenuhnya berhasil karena masih terdapat kemungkinan kesalahan karyawan dalam penginputan data konsumen, transaksi penjualan, maupun data unit yang dapat mengganggu akurasi laporan penjualan dan kontrol stok. Oleh karena itu, pengawasan dan kehati-hatian dalam penggunaan sistem perlu ditingkatkan agar operasional perusahaan berjalan lebih efisien.

Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian dilakukan melalui pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas antarbagian, seperti penjualan, administrasi, keuangan, dan gudang, sehingga proses penjualan menjadi lebih teratur dan dapat diawasi dengan baik. Perusahaan juga menerapkan prosedur pengecekan dokumen transaksi penjualan sebelum kendaraan diserahkan kepada pelanggan untuk mengurangi risiko kesalahan dan penyalahgunaan data. Namun, dalam praktiknya masih terdapat kendala, terutama ketika aktivitas penjualan meningkat sehingga beberapa karyawan

harus membantu bagian lain. Oleh karena itu, perusahaan perlu menambah jumlah karyawan dan mengoptimalkan fungsi kerja setiap bagian agar pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif di masa depan

Informasi dan Komunikasi

Perusahaan menggunakan dua sistem aplikasi, yaitu *Dealer Management System* (DMS) dan SBO, yang diakses oleh berbagai bagian sesuai hak akses masing-masing. DMS digunakan untuk mendukung pengelolaan operasional dealer seperti input data konsumen, transaksi penjualan, pengajuan kredit, pengelolaan stok unit, dan pembuatan laporan penjualan, sedangkan SBO digunakan untuk administrasi dan pengelolaan keuangan perusahaan. Komunikasi antarbagian berjalan lancar melalui grup WhatsApp, rapat koordinasi rutin, dan sistem pelaporan berbasis aplikasi, serta didukung aplikasi Absensi Hasjrat untuk mencatat kehadiran karyawan secara digital. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dapat meningkatkan keakuratan informasi sekaligus memperkuat pengendalian internal perusahaan (Khasanah & Ramayanti, n.d.). Meskipun aplikasi absensi tersebut masih memiliki kekurangan ketika jaringan internet kurang stabil, penggunaan sistem informasi yang terintegrasi tetap membantu dealer mengelola informasi secara akurat dan *real time* sehingga mempercepat pengambilan keputusan dan efisiensi operasional secara keseluruhan.

Pemantauan

Pemantauan dilakukan secara rutin oleh kepala cabang dan manajemen melalui pengawasan langsung, penilaian kinerja karyawan, evaluasi pencapaian target penjualan, pelaksanaan audit internal, serta pemeriksaan dokumen transaksi guna memastikan prosedur penjualan dijalankan sesuai peraturan yang berlaku. Apabila terdapat kesalahan dalam proses penjualan maupun administrasi, perusahaan segera melakukan penilaian dan perbaikan agar kesalahan tidak terulang di masa mendatang. Meskipun demikian, dalam pelaksanaan pembagian tugas masih ditemukan tumpang tindih tugas pada bagian administrasi BPKB yang secara teoretis dapat meningkatkan risiko stres kerja akibat kurangnya kejelasan pembagian tugas. Pemantauan yang dilakukan secara berkala tetap membantu perusahaan meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal serta mendukung peningkatan penjualan.

Sistem dan Prosedur Penjualan

Sistem dan prosedur penjualan di PT Hasjrat Abadi Kotamobagu telah berjalan sesuai ketentuan perusahaan melalui dua metode, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Pada penjualan tunai, konsumen melakukan pembayaran penuh atas pembelian kendaraan, sedangkan pada penjualan kredit pembayaran dibantu oleh pihak *leasing* sebagai pihak ketiga sehingga konsumen dapat membayar secara cicilan sesuai kontrak pembiayaan yang telah disepakati.

Dalam proses pembelian, konsumen wajib melengkapi dokumen seperti KTP dan KK, sementara pembelian kredit memerlukan surat permintaan kendaraan dari pihak *leasing* sebagai bukti persetujuan pembiayaan. Seluruh berkas dikumpulkan dengan bantuan *sales* dan diverifikasi oleh admin, kemudian konsumen membayar uang muka di kasir, dan kendaraan yang telah lunas atau memperoleh pembiayaan akan diterbitkan *Delivery Order* (DO) sebagai bukti penyerahan. Seluruh aktivitas penjualan telah didukung sistem terkomputerisasi sehingga proses input data, pengecekan berkas, hingga penyerahan kendaraan berjalan lebih cepat, teratur, dan efisien.

Peran Sistem Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Penjualan

Penerapan kelima komponen COSO secara keseluruhan menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal berperan dalam mendukung peningkatan penjualan sepeda motor di PT Hasjrat Abadi Kotamobagu melalui struktur organisasi yang jelas, prosedur kerja yang teratur, penggunaan sistem informasi yang terintegrasi, serta pengawasan yang dilakukan secara rutin. Perbandingan antara teori lima komponen COSO dengan kondisi nyata yang ada di perusahaan disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Perbandingan Komponen COSO dengan Kondisi Perusahaan

No	Komponen COSO	Kondisi Perusahaan	Kesesuaian
1	Lingkungan Pengendalian	Perusahaan telah menerapkan disiplin kerja dan pembinaan karyawan, namun masih terdapat sejumlah <i>sales</i> yang tidak mencapai target penjualan setiap bulan.	Belum Sepenuhnya Sesuai
2	Penilaian Risiko	Perusahaan telah melakukan identifikasi risiko dan menggunakan sistem DMS, namun masih terdapat kemungkinan kesalahan penginputan data oleh karyawan yang dapat memengaruhi administrasi dan laporan penjualan.	Belum Sepenuhnya Sesuai
3	Aktivitas Pengendalian	Terdapat pembagian tugas, prosedur kerja, dan pengecekan dokumen transaksi, namun saat aktivitas meningkat beberapa karyawan masih membantu pekerjaan bagian lain sehingga fungsi pengendalian belum berjalan optimal.	Belum Sepenuhnya Sesuai
4	Informasi dan Komunikasi	Perusahaan telah menggunakan sistem DMS dan SBO serta komunikasi antarbagian berjalan dengan baik untuk mendukung operasional penjualan.	Sesuai

No	Komponen COSO	Kondisi Perusahaan	Kesesuaian
5	Pemantauan	Perusahaan melakukan evaluasi kinerja, pengawasan target penjualan, dan pemeriksaan operasional secara berkala.	Sesuai

Berdasarkan Tabel 3, komponen informasi dan komunikasi serta pemantauan telah berjalan sesuai, sedangkan lingkungan pengendalian, penilaian risiko, dan aktivitas pengendalian belum sepenuhnya sesuai sehingga masih memerlukan perbaikan. Penerapan sistem pengendalian internal yang memadai pada siklus penjualan terbukti mampu meningkatkan efektivitas operasional perusahaan (Amelia Fernanda dkk, 2025). Sistem informasi akuntansi yang baik pada siklus penjualan juga berperan dalam memperkuat pengendalian intern serta mendukung pencapaian tujuan perusahaan (Yulian Mela, n.d.). Dengan demikian, perbaikan pada pembagian tugas serta pengurangan risiko *human error* dalam penginputan data menjadi langkah penting agar sistem pengendalian internal dapat mendukung pencapaian target penjualan secara lebih optimal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa PT Hasjrat Abadi Kotamobagu telah menerapkan sistem pengendalian internal dengan mengacu pada lima komponen COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan, yang secara keseluruhan telah mendukung peningkatan penjualan sepeda motor, mengurangi risiko operasional, dan memperkuat pengawasan aktivitas perusahaan; komponen informasi dan komunikasi serta pemantauan telah berjalan sesuai melalui penggunaan sistem *Dealer Management System* (DMS) dan SBO yang terintegrasi serta evaluasi kinerja yang rutin, sedangkan komponen lingkungan pengendalian, penilaian risiko, dan aktivitas pengendalian belum sepenuhnya sesuai karena masih terdapat sejumlah tenaga *sales* yang belum mencapai target, kemungkinan kesalahan penginputan data, serta tumpang tindih tugas pada saat aktivitas penjualan meningkat, sehingga perusahaan masih perlu meningkatkan pembinaan dan motivasi sumber daya manusia, memperkuat pengawasan penggunaan sistem, serta menegaskan pembagian tugas agar penerapan sistem pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif dan optimal dalam mendukung pencapaian target penjualan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, PT Hasjrat Abadi Kotamobagu disarankan untuk terus meningkatkan kualitas sumber daya manusia, khususnya tenaga *sales*, melalui program pelatihan, pembinaan, dan pemberian motivasi secara

berkelanjutan agar target penjualan dapat tercapai lebih maksimal, sekaligus memperkuat pengawasan dan ketelitian dalam penggunaan sistem *Dealer Management System* (DMS) untuk meminimalkan risiko *human error* dalam penginputan data, serta menegaskan kembali pembagian tugas pada setiap bagian guna menghindari tumpang tindih tugas; bagi institusi pendidikan diharapkan dapat mendukung penelitian mahasiswa dengan menyediakan referensi yang memadai dan memperluas kerja sama dengan dunia usaha, sedangkan bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan objek yang berbeda atau menambahkan variabel lain yang berkaitan dengan peningkatan penjualan agar diperoleh wawasan yang lebih luas mengenai efektivitas penerapan sistem pengendalian internal.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia Fernanda, dkk. (2025). Analisis efektivitas siklus penjualan dan penagihan pada PT Unilever Indonesia Tbk: Studi periode 2022–2024. *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi*, 3(4), 153–166. <https://doi.org/10.30640/trending.v3i4.4994>
- Dienda Dadari. (2023). *Analisis sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan dan penerimaan kas (Studi kasus pada PT Mitra Sejahtera Membangun Bangsa)*.
- Goni Karamoy, dkk. (2021). *Analisis sistem pengendalian intern atas penjualan kredit sepeda motor Yamaha pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado*, 9(2), 497–505.
- Hantono. (2024). *Sistem informasi akuntansi dalam pengendalian internal penjualan kredit*.
- Khasanah, N. A., & Ramayanti, R. (n.d.). Analysis of sales accounting information system implementation at PT Enigma Cipta Humanika. *Accounting Research Journal of Sutaatmadja*. <https://doi.org/10.35310/accruals.v9i02.1544>
- Noviana, M., & Santoso, B. (2024). *Pengaruh bonus dapat memotivasi kerja CV. Auto Bearing di dalam divisi penjualan*, 2(2).
- Rifki Alfarisi, M., & Suwiryono, D. H. (n.d.). *Analisis sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan sepeda motor Honda di Dealer Astra Motor Bayah Banten*.
- Rizki Al Afghani, M., & Nugroho, G. W. (n.d.). *Analisis sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan sepeda motor Honda di Dealer Selamat Lestari Motor Pelabuhan Ratu*. <https://doi.org/10.30651/jms.v10i4.27577>
- Saputra, & Novita. (2023). Sistem pengendalian internal berdasarkan COSO *framework* pada perusahaan konstruksi, 6(1), 197–210.
- Sitorus, M. C., & Kurniawan, A. (2021). Pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia*, 2(1). <http://ejurnal.ars.ac.id/index.php/financia>
- Waruwu, M. (2024). Pendekatan penelitian kualitatif: Konsep, prosedur, kelebihan

Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah

Vol 8 No 8 (2026) 3713 – 3724 P-ISSN 2656-2871 E-ISSN 2656-4351

DOI: 10.47467/alkharaj.v8i8.12519

dan peran di bidang pendidikan. *Jurnal Penelitian dan Evaluasi Pendidikan*, 5(2). <https://afeksi.id/jurnal/index.php/afeksi/>

Winarno, W. W. (2006). *Sistem informasi akuntansi* (Edisi 2).

Yulian Mela, F. (n.d.). *Analisis sistem informasi akuntansi siklus penjualan dan penerimaan kas dalam meningkatkan pengendalian intern pada PT Prima Motor Rokan Hulu*.