

## Analisis Ketidaksesuaian Prosedur Penjualan Dan Dampaknya Terhadap Perlakuan Akuntansi Dan Pengelolaan Kas (Studi Kasus PT. Daya Motor Airmadidi)

Celine Zefanya Gratia Dien<sup>1</sup>, Hendrik Gamaliel<sup>2</sup>, Steven J. Tangkuman<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia

Article Info	ABSTRAK
<p><b>Article history:</b>            Received November 1, 2025            Revised November 8, 2025            Accepted November 11, 2025</p> <hr/> <p><b>Kata Kunci:</b></p> <p>Ketidaksesuaian Prosedur Penjualan,            Perlakuan Akuntansi,            Pengelolaan Kas,            Sistem Pengendalian Internal</p> <hr/> <p><b>Keywords:</b></p> <p><i>Sales procedure,            Accounting Treatment,            Cash Management,            Internal Control System.</i></p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ketidaksesuaian dalam prosedur penjualan di PT. Daya Motor Airmadidi serta dampaknya terhadap perlakuan akuntansi dan pengelolaan kas perusahaan. Pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap pihak-pihak terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur penjualan tunai telah dijalankan sesuai standar, sedangkan pada penjualan kredit ditemukan ketidaksesuaian berupa keterlambatan penyetoran uang muka oleh pihak marketing ke kasir pusat. Kondisi ini menyebabkan pencatatan akuntansi tidak mencerminkan posisi kas yang sebenarnya dan mengganggu kelancaran arus kas harian perusahaan. Selain itu, sistem pengendalian internal dinilai belum optimal akibat kurangnya monitoring formal dan evaluasi prosedur secara berkala. Penelitian ini merekomendasikan agar perusahaan menyediakan kasir atau sistem pembayaran digital di pos penjualan, melakukan pencatatan transaksi setelah kas benar-benar diterima, serta memperkuat sistem pengendalian internal melalui kebijakan tertulis, sanksi yang tegas, dan evaluasi prosedur secara terjadwal dan terdokumentasi.</p> <hr/> <p><b>ABSTRACT</b></p> <p><i>This study aims to analyze inconsistencies in the sales procedures at PT. Daya Motor Airmadidi and their impact on accounting practices and cash management of the company. The approach used is qualitative descriptive, with data collection techniques including interviews, observations, and documentation from relevant parties. The results indicate that cash sales procedures have been implemented in accordance with standards, while in credit sales, inconsistencies were found in the form of delays in the deposit of down payments by the marketing team to the central cashier. This condition causes accounting records not to reflect the actual cash position and disrupts the smooth flow of daily cash for the company. In addition, the internal control system is assessed as still suboptimal due to a lack of formal monitoring and periodic evaluation of procedures. This research recommends that companies provide cashiers or digital payment systems at sales points, record transactions only after cash has been received, and strengthen the internal control system through written policies, strict sanctions, and scheduled and documented procedure evaluations.</i></p>



---

**Corresponding Author:**

Celine Zefanya Gratia Dien  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi,  
Manado, Indonesia  
Email: celinedien2704@gmail.com

---

## **1. PENDAHULUAN**

Industri otomotif di Indonesia, khususnya pada segmen kendaraan bermotor roda dua, terus menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data dari Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), penjualan sepeda motor pada tahun 2023 mencapai 6.236.992 unit, meningkat 19,44% dibandingkan tahun sebelumnya, dan kembali naik menjadi 6.333.310 unit pada tahun 2024 [1]. Sepeda motor tidak hanya berperan sebagai sarana transportasi, tetapi juga menjadi pendukung utama dalam berbagai aktivitas ekonomi, seperti perdagangan, layanan antar barang, dan transportasi online [2]. Hal ini berdampak pada meningkatnya permintaan masyarakat terhadap kendaraan roda dua, yang selanjutnya menjadi faktor utama pendorong pertumbuhan penjualan di industri sepeda motor [3].

Dalam industri sepeda motor di Indonesia, transaksi penjualan umumnya terbagi menjadi dua jenis, yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit merupakan transaksi di mana pembayaran dilakukan secara bertahap dengan skema cicilan bulanan selama periode tertentu [4]. Dalam skema ini, pihak perusahaan biasanya bekerja sama dengan lembaga pembiayaan (leasing) untuk memfasilitasi pembelian konsumen [5]. Penjualan kredit menjadi strategi utama perusahaan untuk meningkatkan volume transaksi, karena sebagian besar konsumen lebih memilih sistem cicilan yang dianggap lebih fleksibel dibandingkan pembayaran tunai [6].

Dalam mekanisme penjualan kredit, prosedur yang tepat sangat penting untuk memastikan setiap proses berjalan sesuai standar. Prosedur ini umumnya dimulai dari pengajuan pembelian, verifikasi data konsumen, analisis kelayakan kredit, pembayaran uang muka, hingga penyerahan unit [7]. Penerapan prosedur yang konsisten berperan dalam mendukung efisiensi dan efektivitas tujuan perusahaan [8].

Namun, dalam praktiknya, pelaksanaan prosedur penjualan kredit di industri otomotif Indonesia sering menghadapi berbagai kendala. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa masih terdapat ketidaksesuaian antara prosedur yang ditetapkan dengan pelaksanaan di lapangan [9]. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Darma Wijaya (2023), ditemukan kelemahan dalam implementasi seperti kurangnya pengawasan dan keterlambatan penyetoran pembayaran yang berpotensi menimbulkan risiko penyimpangan dana [10].

Permasalahan ini juga ditemukan di PT. Daya Motor Airmadidi, sebuah distributor resmi motor Honda di wilayah Airmadidi. Berdasarkan prosedur perusahaan, setiap transaksi penjualan motor—khususnya yang melibatkan uang muka pelanggan—wajib disetorkan ke kasir pada hari yang sama. Namun, pada praktiknya, penyetoran oleh pihak marketing dari pos penjualan Bitung dan Sonder sering mengalami keterlambatan, melampaui batas waktu yang ditetapkan. Hal ini menimbulkan ketidaksesuaian antara prosedur dan implementasi aktual [11].

Ketidaksesuaian ini berdampak terhadap efektivitas pengelolaan kas dan perlakuan akuntansi perusahaan. Keterlambatan penyetoran uang muka dapat mengganggu arus kas harian, menciptakan ketidaksesuaian pencatatan keuangan, serta meningkatkan risiko fraud [12]. Dari sisi akuntansi, setiap penerimaan kas dari penjualan seharusnya segera dicatat sesuai prinsip akrual untuk mendukung sistem

pengendalian internal (SPI) yang baik [13]. SPI yang efektif berperan penting dalam memastikan laporan keuangan dapat diandalkan dan aktivitas operasional berjalan sesuai ketentuan [14].

Permasalahan di atas menunjukkan adanya gap antara prosedur yang dirancang oleh manajemen dengan implementasi di lapangan, khususnya di bagian marketing. Oleh karena itu, diperlukan evaluasi mendalam terhadap faktor-faktor penyebab ketidaksesuaian tersebut serta dampaknya terhadap perlakuan akuntansi dan pengelolaan kas perusahaan [15].

## **2. METODE**

### **2.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif. Menurut Sugiyono [1], metode penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau interpretif. Metode ini digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti berperan sebagai instrumen kunci. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi). Analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada pemahaman makna daripada generalisasi

### **2.2 Jenis, Sumber, dan Metode Pengumpulan Data**

#### **2.2.1 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

##### **1. Data Kualitatif**

Data kualitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi melalui wawancara yang telah dilakukan terhadap narasumber. Data kualitatif dalam penelitian ini merupakan hasil wawancara berupa pertanyaan-pertanyaan pada pihak yang terkait dengan proses penjualan motor, serta data-data terkait profil PT. Daya Motor Airmadidi berupa sejarah, visi dan misi, struktur organisasi, tugas setiap jabatan yang ada dan data lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

##### **2. Data Kuantitatif**

Data kuantitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk angka. Data kuantitatif dalam penelitian ini berupa laporan penjualan PT. Daya Motor Airmadidi.

#### **2.2.2 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

##### **1. Data Primer**

Data primer diperoleh secara langsung dari narasumber yang memiliki keterlibatan dalam penerapan prosedur penjualan dan pengelolaan kas di PT. Daya Motor Airmadidi. Data primer dikumpulkan melalui observasi dan wawancara langsung di lapangan dengan kepala bagian keuangan, staf akuntansi /kasir yang bertanggung jawab dalam pencatatan transaksi penjualan dan penerimaan kas, karyawan marketing atau *sales* yang berinteraksi langsung dengan pelanggan dalam penerimaan uang muka.

##### **2. Data Sekunder**

Data sekunder diperoleh dari dokumen atau catatan yang ada di perusahaan. Sumber data sekunder meliputi prosedur terkait proses penjualan dan laporan penjualan.

#### **2.2.3 Metode Pengumpulan Data**

Terdapat dua metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

##### **1. Wawancara**

Teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung antara peneliti dan informan. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk memperoleh informasi mendalam mengenai pelaksanaan prosedur penjualan, pencatatan transaksi, serta kendala dan ketidaksesuaian yang terjadi. Informan dalam wawancara ini adalah manajer keuangan, kasir, dan karyawan marketing PT. Daya Motor Airmadidi.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mendokumentasikan laporan, dokumen, dan catatan dalam penelitian yang berkaitan dengan prosedur dan penjualan motor di PT. Daya Motor Airmadidi.

## 2.3 Metode dan Proses Analisis Data

### 2.3.1 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, yaitu dengan cara menggambarkan dan menganalisis fenomena yang terjadi di lapangan secara sistematis berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tujuan dari metode ini adalah untuk memahami secara mendalam bentuk ketidaksesuaian antara prosedur penjualan dengan praktik yang berlangsung di lapangan, serta dampaknya terhadap perlakuan akuntansi dan pengelolaan kas pada PT. Daya Motor Airmadidi. Adapun tahapan analisis data dalam penelitian ini meliputi:

#### 1. Pengumpulan Data

Peneliti mengumpulkan data dari berbagai sumber, antar lain hasil wawancara mendalam dengan karyawan yang terlibat dalam proses penjualan (marketing, kasir, kepala bagian keuangan), observasi langsung terhadap proses transaksi, serta dokumentasi berupa prosedur penjualan, bukti transaksi, dan laporan kas harian.

#### 2. Penyajian Data

Data yang telah didapatkan disajikan dalam bentuk deskriptif naratif, dan tabel, dan diagram alir (flowchart) untuk mempermudah pemahaman terhadap prosedur yang dijalankan serta perbandingan antara prosedur yang seharusnya diterapkan dengan praktik aktual di lapangan.

#### 3. Analisis Data

Peneliti melakukan analisis mendalam terhadap data yang telah disajikan untuk menilai sejauh mana ketidaksesuaian prosedur dalam penjualan berdampak terhadap perlakuan akuntansi, termasuk ketepatan waktu pencatatan, kelengkapan dokumen, serta kesesuaian dengan prinsip akuntansi dan juga dampaknya terhadap pengelolaan kas dalam perusahaan.

#### 4. Kesimpulan

Pada tahap akhir, peneliti menyimpulkan hasil analisis yang telah dilakukan untuk menjawab rumusan masalah penelitian dan memberikan rekomendasi praktis yang dapat diterapkan oleh manajemen PT. Daya Motor Airmadidi guna memperbaiki implementasi Prosedur penjualan, meningkatkan akurasi pencatatan akuntansi, serta memperkuat sistem pengelolaan kas perusahaan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dengan mengolah dan menganalisis data yang diperoleh untuk mendeskripsikan bagaimana ketidaksesuaian prosedur penjualan dan dampaknya terhadap perlakuan akuntansi dan pengelolaan kas di PT Daya Motor Airmadidi.

#### 3.2.1 Prosedur Penjualan PT. Daya Motor Airmadidi

##### 1. Prosedur Penjualan Tunai

Penjualan tunai ini mewajibkan pembeli untuk membayar atau melunasi jumlah harga produk terlebih dahulu sebelum barang tersebut diserahkan atau dikirim kepada pembeli. Setelah uang diterima, transaksi penjualan tersebut dicatat oleh bagian kasir, kemudian dilakukan pengecekan sebelum barang tersebut diserahkan atau dikirim kepada pembeli.

Berikut merupakan tabel perbandingan pelaksanaan prosedur penjualan tunai dengan praktik yang terjadi:

Tabel 2. Tabel Perbandingan Prosedur Penjualan Tunai Dengan Praktik Yang Terjadi

No	Prosedur Penjualan Tunai	Praktik Yang Terjadi	Keterangan
1	Pelanggan datang ke <i>dealer</i> untuk membeli kendaraan. Jika sudah sepakat dengan tipe dan harga kendaraan, <i>salesman</i> akan meminta konsumen untuk mengisi Surat Pemesanan Kendaraan (SPK). SPK akan dianggap sah apabila sudah ditandatangani oleh pelanggan.	Pelanggan melakukan pesanan pembelian kendaraan, kemudian <i>salesman</i> akan membuat SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) dan pelanggan mengisi serta menandatangani SPK tersebut.	Sesuai
2	Pelanggan melakukan pembayaran ke bagian kasir, lalu kasir menyiapkan kuitansi.	SPK diserahkan ke bagian kasir, kemudian pelanggan melakukan pembayaran di kasir. Kasir membuat kuitansi untuk pelanggan.	Sesuai
3	SPK diserahkan ke bagian <i>sales</i> admin untuk membuat dokumen faktur kendaraan dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan).	Dokumen SPK dari bagian kasir diserahkan ke bagian <i>sales</i> admin. Kemudian <i>sales</i> admin membuat faktur.	Sesuai
4	Faktur kendaraan dan BSTK dari <i>sales</i> admin diserahkan ke bagian Gudang.	Faktur kendaraan dan BSTK dari bagian <i>sales</i> admin diserahkan kepada bagian gudang.	Sesuai
5	Bagian Gudang melakukan pengiriman kendaraan ke pelanggan oleh <i>Driver</i> .	Bagian gudang melakukan pengiriman kendaraan ke pelanggan yang dilakukan oleh <i>driver</i> .	Sesuai

## 2. Prosedur Penjualan Kredit

Sistem penjualan kredit pada PT. Daya Motor Airmadidi melibatkan pihak ketiga, yaitu lembaga yang bersedia melakukan pembiayaan terhadap pembelian produk.

Berikut merupakan tabel perbandingan pelaksanaan prosedur penjualan secara kredit dengan praktik yang terjadi.

Tabel 2. Tabel Perbandingan Prosedur Penjualan Kredit dengan Praktik yang Terjadi

No	Prosedur Penjualan Kredit	Praktik Yang Terjadi	Keterangan
1	Pelanggan datang ke <i>dealer</i> untuk membeli kendaraan. Jika sudah sepakat dengan tipe dan harga kendaraan, bagian <i>salesman</i> akan meminta konsumen untuk mengisi Surat Pemesanan Kendaraan (SPK).	Pelanggan melakukan pesanan pembelian kendaraan, kemudian <i>salesman</i> akan membuat SPK dan pelanggan mengisi serta menandatangani SPK tersebut.	Sesuai
2	Pelanggan mengajukan kredit dan menyerahkan dokumen persyaratan kepada Marketing <i>Dealer</i> kepada pihak <i>Finance Company / Leasing</i> , yang meliputi	Pelanggan melengkapi persyaratan-persyaratan yang diperlukan untuk melakukan pembelian secara kredit. Syaratnya antara lain : Fotocopy KTP suami istri	
3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fotocopy KTP Suami Istri ( bila sudah menikah ) / Fotocopy KTP Pemohon</li> <li>2. Salah satu Orangtua (bila belum menikah)</li> <li>3. Fotocopy Kartu Keluarga</li> <li>4. Polingan Kredit seperti :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nama Pemohon</li> </ul> </li> </ol>	(bila sudah menikah) dan fotocopy KTP pemohon dan salah satu orang tua (bila belum menikah), dan mengisi polingan kredit yang ada.	Sesuai

No	Prosedur Penjualan Kredit	Praktik Yang Terjadi	Keterangan
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Type Motor</li> <li>• Harga Kendaraan</li> <li>• Tenor Kredit</li> <li>• Angsuran</li> </ul> No Telfon		
4	Pihak <i>leasing</i> akan melakukan survey langsung ke pelanggan untuk menilai kelayakan pengajuan kredit.	Pihak <i>leasing</i> melakukan survey ke pelanggan untuk menyetujui atau menolak pengajuan kredit yang dilakukan oleh pelanggan.	Sesuai
5	Jika pengajuan kredit disetujui, <i>Leasing</i> akan meminta ke konsumen melengkapi : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Foto KTP Suami Istri ( bila sudah menikah ) / Foto KTP Pemohon &amp; Salah satu Orangtua (bila belum menikah)</li> <li>2. Foto Kartu Keluarga</li> <li>3. Fotokopi Slip Gaji atau Surat Keterangan Penghasilan (bagi pegawai)</li> <li>4. Fotokopi rekening listrik, telepon, dan PAM</li> </ol> Jika dokumen sudah lengkap, <i>leasing</i> akan menerbitkan <i>Purchase Order (PO)</i> atau Surat Persetujuan Pembiayaan. Jika ditolak, pelanggan tidak dapat melakukan pembelian secara kredit.	Bila pengajuan kredit diterima, maka <i>leasing</i> akan menerbitkan <i>purchase order</i> atau mengeluarkan surat persetujuan pembiayaan. Jika pengajuan kredit tidak diterima, maka pelanggan tidak dapat melakukan pembelian kendaraan secara kredit.	Sesuai
6	<i>Purchase Order (PO)</i> atau surat persetujuan pembiayaan tersebut diserahkan ke <i>salesman</i> , lalu digabungkan dengan Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) sebagai dokumen transaksi resmi.	<i>Purchase Order</i> atau Persetujuan Pembiayaan tersebut diserahkan ke bagian <i>Salesman</i> dan dijadikan satu dengan dokumen SPK.	Sesuai
7	Pelanggan melakukan pembayaran uang muka ( <i>down payment</i> ) ke bagian kasir. Kasir membuat kuitansi resmi sebagai bukti penerimaan dana. Transaksi yang dilakukan di luar kantor cabang atau di pos penjualan, wajib disetorkan ke kasir di Airmadidi paling lambat pada hari yang sama saat transaksi dilakukan.	Untuk transaksi di dealer Airmadidi, pembayaran uang muka dilakukan langsung di kasir sehingga pencatatan dapat dilakukan tepat waktu. Namun untuk transaksi di pos penjualan seperti Bitung dan Sonder, pembayaran dilakukan melalui marketing dan penyetoran ke kasir di Airmadidi sering kali terlambat karena tidak adanya kasir di lokasi pos penjualan.	Tidak Sesuai
8	Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) dari bagian <i>salesman</i> diserahkan ke <i>sales admin</i> , untuk dibuatkan: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Faktur kendaraan</li> </ol> Bukti Serah Terima Kendaraan (BSTK)	Dokumen SPK dari bagian kasir diserahkan ke bagian <i>sales admin</i> kemudian <i>sales admin</i> membuat faktur kendaraan serta BSTK.	Sesuai
9	Faktur kendaraan dan BSTK dari <i>sales admin</i> diserahkan ke bagian gudang.	Faktur Kendaraan serta BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) dari bagian <i>Sales Admin</i> diserahkan ke bagian Gudang	Sesuai
10	Bagian Gudang melakukan serah terima kendaraan atau pengiriman kendaraan ke pelanggan oleh <i>driver</i> dan karyawan marketing.	Faktur Kendaraan dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) di	Sesuai

No	Prosedur Penjualan Kredit	Praktik Yang Terjadi	Keterangan
		distribusikan ke bagian <i>Finance</i> untuk disimpan sebagai file.	
11	Bagian <i>finance</i> melakukan penagihan ke <i>leasing</i> dengan menerbitkan kuitansi tagihan, dilampiri: 1. Fotokopi kuitansi DP pelanggan Bukti Serah Terima Kendaraan (BSTK)	Bagian <i>Finance</i> menagih ke <i>Leasing</i> dengan menerbitkan kuitansi tagihan dilampiri dengan FC kuitansi DP oleh pelanggan, dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan).	Sesuai

### 3.3 Perlakuan Akuntansi

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian kasir dan manajer keuangan, diketahui bahwa pencatatan transaksi penjualan di PT. Daya Motor Airmadidi masih dilakukan pada hari terjadinya transaksi meskipun uang muka dari konsumen, khususnya untuk transaksi di pos penjualan seperti Bitung dan Sonder, belum disetorkan secara langsung ke kasir di dealer Airmadidi pada hari yang sama. Praktik ini berisiko menciptakan ketidaksesuaian antara catatan akuntansi dan kas fisik, serta membuka potensi kesalahan dalam pelaporan keuangan.

Perlakuan akuntansi yang diterapkan untuk masing-masing jenis penjualan adalah sebagai berikut:

#### 1. Penjualan Tunai

Pada transaksi penjualan tunai, perusahaan langsung menerima pembayaran penuh dari konsumen sebelum unit kendaraan diserahkan. Jurnal pencatatannya adalah:

Kas	xxx	
Penjualan		xxx

#### 2. Penjualan Kredit

Pada tahap awal, konsumen membayar sejumlah uang muka kepada marketing, yang seharusnya disetorkan ke kasir pada hari yang sama. Jurnal yang dicatat adalah:

Kas	xxx	
Uang Muka Penjualan		xxx

Setelah unit diserahkan kepada konsumen, *leasing* melakukan pelunasan sisa pembayaran kepada perusahaan. Pencatatan dilakukan dengan jurnal sebagai berikut:

Piutang <i>Leasing</i>	xxx	
Penjualan		xxx

### 3.4 Pengelolaan Kas

Berdasarkan hasil wawancara dengan kasir dan manajer keuangan ditemukan kendala yang memengaruhi kelancaran arus kas perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyetoran uang dari bagian marketing, khususnya untuk transaksi yang terjadi di pos Bitung dan Sonder tidak selalu dilakukan tepat waktu. Marketing yang menerima uang dari konsumen di pos penjualan yang berada di luar cabang airmadidi bertanggung jawab untuk membawa uang tersebut ke kasir di *dealer* utama (Airmadidi). Namun, karena tidak tersedianya kasir di lokasi pos serta adanya jarak geografis, proses penyetoran sering kali dilakukan terlambat, bahkan bisa lebih dari satu hari setelah transaksi berlangsung. Selain itu, bagian kasir mengonfirmasi bahwa meskipun dana belum diterima secara fisik, transaksi penjualan tetap dicatat di sistem pada hari yang sama. Pencatatan ini dilakukan untuk memungkinkan proses pengeluaran kendaraan dari Gudang. Tidak terdapat sistem pelaporan otomatis yang menginformasikan keterlambatan penyetoran atau mencatat dana yang belum disetorkan.

Koordinasi antara marketing, kasir, dan bagian keuangan masih bergantung pada komunikasi langsung, baik secara lisan maupun melalui media internal seperti pesan singkat.

### **3.5 Sistem Pengendalian Internal PT. Daya Motor Airmadidi**

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

Berdasarkan hasil wawancara, manajemen perusahaan menekankan pentingnya kedisiplinan dan tanggung jawab dalam menjalankan prosedur penjualan. Arahan serta pengawasan dilakukan baik secara langsung maupun melalui komunikasi internal antara pihak-pihak terkait. Perusahaan berusaha membangun budaya kerja yang taat terhadap aturan yang berlaku. Namun demikian, masih terdapat beberapa bagian yang belum konsisten dalam pelaksanaannya di lapangan. Hal ini menunjukkan bahwa upaya penguatan integritas dan kepatuhan masih terus dihadapi dengan tantangan pada tingkat pelaksanaan operasional.

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

Berdasarkan hasil wawancara, risiko dalam proses penjualan diidentifikasi berdasarkan pengamatan terhadap kegiatan operasional sehari-hari. Apabila ditemukan hal-hal yang tidak berjalan sesuai dengan prosedur, atau yang berpotensi menimbulkan kendala, maka hal tersebut dicatat dan dibahas dalam rapat internal. Identifikasi risiko dilakukan secara langsung oleh pihak manajemen untuk menemukan potensi permasalahan yang dapat mengganggu kelancaran prosedur dan operasional penjualan

#### **3. Aktivitas Pengendalian**

Berdasarkan hasil wawancara, pengendalian dilakukan dengan cara membagi tugas secara jelas antara bagian marketing, kasir, dan keuangan. Masing-masing bagian memiliki peran yang saling melengkapi, mulai dari komunikasi dengan konsumen, penerimaan pembayaran, pencatatan transaksi, hingga verifikasi laporan. Prosedur menyatakan bahwa transaksi hanya dapat diproses apabila dokumen pendukung telah lengkap.

#### **4. Informasi dan Komunikasi**

Berdasarkan hasil wawancara, komunikasi antar bagian yang terlibat dalam proses penjualan masih bersifat informal. Koordinasi dilakukan melalui komunikasi langsung antar individu, atau menggunakan aplikasi pesan singkat seperti WhatsApp. Jika terdapat dana yang belum disetorkan, biasanya kasir langsung menghubungi bagian marketing atau admin untuk menanyakan informasi terkait.

#### **5. Pemantauan**

Berdasarkan hasil wawancara, evaluasi terhadap pelaksanaan prosedur penjualan telah dilakukan oleh pihak manajemen, terutama ketika ditemukan kendala operasional. Evaluasi biasanya dibahas dalam rapat internal untuk mencari solusi bersama atas permasalahan yang terjadi. Meskipun demikian, evaluasi ini masih dilakukan secara sederhana, belum dalam bentuk yang tertulis maupun terjadwal secara rutin.

### **3.6 Pembahasan**

#### **3.6.1 Analisis Ketidaksesuaian Prosedur Penjualan**

##### **1. Prosedur Penjualan Tunai**

Berdasarkan Tabel 2, pelaksanaan prosedur penjualan tunai di PT. Daya Motor Airmadidi telah berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan dan tidak ditemukan adanya ketidaksesuaian dalam pelaksanaan prosedur penjualan tunai sehingga tidak menimbulkan kendala dalam perlakuan akuntansi maupun pengelolaan kas. Hal yang mendukung kesesuaian dalam pelaksanaan prosedur penjualan tunai yaitu karena konsumen secara langsung datang di *dealer* untuk memilih kendaraan dan konsumen dapat melakukan pembayaran di kasir tanpa melalui pihak ketiga.

##### **2. Prosedur Penjualan Kredit**

Berdasarkan Tabel 4.2, pelaksanaan prosedur penjualan kredit dalam poin 6 masih terdapat ketidaksesuaian dalam praktik pelaksanaannya, khususnya pada penjualan secara kredit yang dilakukan di luar kantor cabang seperti di pos penjualan yang ada di Bitung dan Sonder, dimana pembayarannya dilakukan melalui karyawan marketing yang ada di pos penjualan tersebut kemudian karyawan marketing yang akan menyetorkan uang tersebut pada kasir yang ada di *dealer* Airmadidi. Sesuai dengan prosedur yang ada, jika transaksi terjadi di luar *dealer* Airmadidi uang muka yang diterima harus wajib disetorkan pada hari yang sama dengan terjadinya transaksi tersebut. Namun dalam praktik pelaksanaannya, karyawan marketing tidak langsung menyetorkan uang tersebut kepada kasir di *dealer* Airmadidi pada hari yang sama. Hal yang menyebabkan terjadinya ketidaksesuaian pelaksanaan prosedur yang dilakukan oleh karyawan marketing dalam hal penyetoran uang muka yaitu tidak adanya kasir di pos penjualan Bitung dan Sonder sehingga konsumen tidak bisa langsung melakukan pembayaran di kasir.

### 3.6.2 Dampak Terhadap Perlakuan Akuntansi

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan adanya praktik pencatatan transaksi penjualan yang tidak sepenuhnya sejalan dengan prinsip dasar akuntansi. Pencatatan penjualan di PT. Daya Motor Airmadidi masih dilakukan pada hari terjadinya transaksi walaupun uang belum diterima secara fisik. Ketidaksesuaian waktu antara pencatatan akuntansi dan penerimaan kas fisik menciptakan perbedaan antara saldo kas yang tercatat dengan kondisi kas yang sebenarnya, yang dapat menurunkan keandalan laporan keuangan. Ketidaksesuaian tersebut berpotensi menyebabkan kesalahan dalam penyusunan laporan keuangan, bahkan dapat berdampak pada pengambilan keputusan keuangan oleh pihak manajemen dan juga membuka celah terjadinya fraud, mengingat tidak adanya bukti fisik atas penerimaan dana yang sudah tercatat sebelumnya.

Untuk penjualan tunai, pencatatan dilakukan saat kas diterima sebelum kendaraan diserahkan kepada konsumen, dengan jurnal sebagai berikut:

Kas	xxx
Penjualan	xxx

Karena pembayaran dilakukan langsung di tempat, maka prosedur ini tidak menimbulkan masalah dalam pencatatan kas. Hal ini mendukung terciptanya kesesuaian antara realisasi kas dan pencatatan akuntansi. Namun, pada penjualan kredit masih terdapat penyimpangan dalam pelaksanaannya. Saat pelanggan membayar uang muka, jurnal yang digunakan adalah:

Kas	xxx
Uang Muka Penjualan	xxx

Permasalahan yang terjadi yaitu ketika uang muka tersebut belum benar-benar diterima oleh kasir, tetapi pencatatan telah dilakukan. Ini berarti akun kas mengalami peningkatan secara fiktif, padahal uang muka belum diterima oleh kasir. Setelah kendaraan diserahkan dan pihak *leasing* melunasi sisa pembayaran, pencatatan dilakukan dengan jurnal:

Piutang <i>Leasing</i>	xxx
Penjualan	xxx

Jurnal ini secara teori juga sudah tepat, namun efektivitasnya sangat bergantung pada ketepatan pencatatan transaksi sebelumnya

Dengan demikian, pencatatan seperti ini menimbulkan ketidaksesuaian antara saldo kas aktual dan saldo kas dalam laporan dan dapat menciptakan masalah dalam hal keakuratan dan integritas laporan keuangan. Oleh karena itu, perusahaan perlu meninjau ulang sistem pengendalian internal dalam proses pencatatan transaksi, khususnya penjualan kredit untuk menjamin bahwa pencatatan hanya dilakukan saat kas benar-benar diterima oleh kasir.

### **3.6.3 Dampak Terhadap Pengelolaan Kas**

Berdasarkan hasil penelitian, keterlambatan dalam penyetoran kas dari bagian marketing ke bagian kasir dapat berdampak terhadap efektivitas pengelolaan kas di PT. Daya Motor Airmadidi. Ketiadaan kasir di lokasi pos penjualan menyebabkan uang yang diterima dari konsumen tidak langsung disetorkan ke kas utama di Airmadidi. Jarak geografis membuat penyetoran dilakukan lewat dari batas waktu yang sesuai dengan prosedur. Kondisi ini menjadi masalah ketika pencatatan penjualan tetap dilakukan di hari yang sama, meskipun dana secara fisik belum diterima oleh kasir. Hal ini mengakibatkan ketidaksesuaian antara saldo kas aktual dengan yang tercatat yang menyulitkan bagian keuangan dalam melakukan pengelolaan kas seperti bagian keuangan kesulitan dalam mengetahui jumlah dana yang benar-benar tersedia sehingga dapat menyebabkan kesalahan pengambilan keputusan dalam melakukan pengeluaran atau pembayaran tanpa dukungan kas yang cukup. Perencanaan arus kas juga terganggu, karena bagian keuangan menyusun rencana berdasarkan data yang belum tentu mencerminkan kondisi kas sebenarnya. Dana yang seharusnya digunakan untuk kebutuhan operasional harian menjadi tidak tersedia tepat waktu. Hal ini memengaruhi likuiditas dan dapat menghambat perencanaan pengeluaran seperti pembayaran operasional, pembelian stok, atau pengeluaran tak terduga.

### **3.6.4 Evaluasi Sistem Pengendalian Internal**

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

Berdasarkan hasil penelitian, lingkungan pengendalian di PT. Daya Motor Airmadidi telah mencerminkan upaya manajemen dalam membangun budaya kerja yang disiplin dan bertanggung jawab. Kepala cabang menyatakan bahwa arahan dan pengawasan terhadap pelaksanaan prosedur penjualan dilakukan secara langsung maupun melalui komunikasi internal. Hal ini menunjukkan bahwa pimpinan memiliki kesadaran akan pentingnya integritas dan kepatuhan karyawan dalam menjalankan tugas. Namun, dalam implementasinya masih terdapat bagian-bagian tertentu yang belum menjalankan prosedur secara konsisten. Ketidakkonsistenan ini menjadi indikasi bahwa pengendalian yang dilakukan belum sepenuhnya menyentuh seluruh elemen organisasi. Belum adanya sanksi formal atau kebijakan tertulis yang menindak pelanggaran prosedur juga memperlemah kontrol dan menunjukkan lemahnya aspek kepemimpinan dan penegakan aturan dalam organisasi.

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

Penilaian risiko dalam sistem pengendalian internal di PT. Daya Motor Airmadidi dilakukan secara langsung melalui pengamatan kegiatan operasional sehari-hari. Kepala cabang menyampaikan bahwa apabila ditemukan aktivitas yang tidak berjalan sesuai prosedur atau berpotensi menimbulkan kendala, maka hal tersebut segera dicatat dan menjadi bahan diskusi dalam rapat internal. Hal ini menunjukkan adanya kesadaran manajemen terhadap pentingnya pengelolaan risiko operasional, khususnya dalam proses penjualan.

#### **3. Aktivitas Pengendalian**

Aktivitas pengendalian di PT. Daya Motor Airmadidi secara struktural telah diterapkan melalui pemisahan tugas antara bagian marketing, kasir, dan keuangan. Masing-masing bagian memiliki fungsi yang jelas dan saling mendukung. Pengendalian dilakukan melalui mekanisme bahwa barang tidak dapat keluar gudang tanpa dokumen pendukung yang lengkap seperti SPK dan BSTK.

#### **4. Informasi dan Komunikasi**

Sistem komunikasi di antara bagian penjualan, keuangan, dan akuntansi masih berjalan secara informal. Komunikasi hanya dilakukan melalui WhatsApp atau koordinasi langsung antar individu. Jika terdapat dana yang belum disetorkan, kasir biasanya menghubungi marketing secara langsung untuk menanyakan status penyetoran. Tidak adanya sistem komunikasi formal menyebabkan informasi penting tidak terdokumentasi secara sistematis, sehingga menghambat proses monitoring, dan

pengambilan keputusan berbasis data historis. Lemahnya dokumentasi komunikasi juga menjadi hambatan dalam membentuk sistem pengendalian internal yang transparan dan akuntabel.

#### 5. Pemantauan

Pemantauan terhadap pelaksanaan prosedur penjualan telah dilakukan oleh pihak manajemen, namun masih terbatas dalam bentuk diskusi informal dalam rapat jika muncul kendala. Evaluasi prosedur belum dilakukan secara berkala maupun terstruktur. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses monitoring belum menjadi bagian dari siklus pengendalian internal yang berkelanjutan. Padahal, pemantauan berkala sangat penting untuk mengidentifikasi kelemahan sistem, mengevaluasi kepatuhan, dan memastikan bahwa prosedur yang berlaku benar-benar dilaksanakan dengan konsisten.

#### 4. KESIMPULAN

Ketidaksesuaian terjadi dalam proses penyetoran uang muka dari konsumen, khususnya pada transaksi yang berlangsung di pos penjualan Bitung dan Sonder. Pihak marketing menerima pembayaran, namun penyetorannya ke kasir di Airmadidi seringkali tidak dilakukan pada hari yang sama sebagaimana diatur dalam prosedur. Hal ini terjadi karena tidak tersedianya kasir di pos penjualan Bitung dan Sonder tersebut serta jarak geografis yang menghambat penyetoran tepat waktu.

Ketidaksesuaian dalam pelaksanaan prosedur penjualan menyebabkan pencatatan akuntansi dilakukan sebelum uang muka benar-benar diterima oleh kasir. Ini menciptakan selisih antara saldo kas aktual dan pencatatan, serta membuka peluang terjadinya kesalahan pelaporan dan risiko fraud.

Keterlambatan penyetoran uang muka dari marketing mengganggu aliran kas harian perusahaan dan menyulitkan bagian keuangan dalam menyusun perencanaan kas yang akurat. Ketidaksesuaian ini berpotensi menyebabkan keputusan keuangan diambil berdasarkan data kas yang tidak sesuai dengan kondisi aktual, sehingga dapat menimbulkan masalah.

Sistem pengendalian internal PT. Daya Motor Airmadidi masih ditemukan kelemahan pada aspek komunikasi, monitoring, dan penegakan disiplin. Meskipun pembagian tugas sudah jelas, belum ada mekanisme formal yang menjamin konsistensi prosedur. Komunikasi antar bidang masih informal dan evaluasi belum dilakukan secara terjadwal dan terdokumentasi.

#### REFERENSI

- [1] Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), *Data Penjualan Sepeda Motor Nasional Tahun 2023–2024*, 2024.
- [2] N. D. Salsabila, N. Ariati, dan D. Dhamayanti, “Decision Support System for Motorcycle Credit Sales Using the Multi-Factor Evaluation Process Method at CV. Lestari Motorindo, Palembang Branch,” *J. Sistem dan Teknologi Informasi Komunikasi*, vol. 7, no. 2, Jul. 2024. DOI: 10.32524/jusitik.v7i2.1172.
- [3] M. R. Alfarisi, D. H. Suwiryo, dan S. Sulaeman, “Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor Honda di Dealer Astra Motor Bayah Banten,” *AKUNTANSI 45*, vol. 5, no. 2, pp. 615–626, Nov. 2024. DOI: 10.30640/akuntansi45.v5i2.3382.
- [4] S. O. Saragih dan I. Ardila, “Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Internal Penjualan Kredit,” *J. Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMA)*, vol. 4, no. 2, pp. 1018-1024, Jun. 2024. DOI: 10.47709/jebma.v4i2.4008.
- [5] R. P. Juliansyah dan R. Rachman, “Tinjauan Prosedur Pemberian Pinjaman Dana Pada PT. FIFGROUP Cabang Bogor 3 Kabupaten Bogor,” *J. Akuntansi dan Keuangan Kontemporer*, 2022.
- [6] E. Pratiwi, “Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih di Dealer Maju Jaya Motor,” Skripsi, STIE Pembangunan Tanjungpinang, 2023.

- [7] A. N. Rahmadani dan D. Suryadi, "Implementasi Prosedur Penjualan Kredit dalam Peningkatan Penjualan Sepeda Motor di PT. Mitra Pinasthika Mustika," *J. Manajemen dan Bisnis Terapan*, vol. 5, no. 3, 2023.
- [8] I. S. Putri dan M. Hidayat, "Evaluasi Efektivitas Prosedur Penjualan Kredit pada Dealer Yamaha," *J. Akuntansi dan Keuangan Kontemporer*, vol. 3, no. 1, 2022.
- [9] L. K. Simanjuntak dan R. Dewi, "Analisis Penerapan Sistem Prosedur Penjualan Kredit dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal," *J. Ekonomi dan Bisnis Kontemporer*, vol. 6, no. 1, 2021.
- [10] D. Wijaya, "Evaluasi Penerapan Prosedur Penjualan Kredit di Dealer Otomotif XYZ," *J. Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, vol. 4, no. 2, 2023.
- [11] Data Internal PT. Daya Motor Airmadidi, "Laporan Prosedur Penjualan dan Setoran Kas," 2024.
- [12] S. Fitriani dan N. Utami, "Analisis Risiko Fraud Akibat Kelemahan Prosedur Penjualan Kredit," *J. Akuntansi dan Audit Terapan Indonesia*, vol. 2, no. 4, 2022.
- [13] A. R. Mahendra dan L. S. Wulandari, "Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal pada Proses Penjualan Kredit," *J. Akuntansi dan Sistem Informasi*, vol. 5, no. 2, 2023.
- [14] H. S. Lestari dan D. R. Anggraini, "Pengaruh Efektivitas Sistem Pengendalian Internal terhadap Akurasi Laporan Keuangan," *J. Akuntansi dan Ekonomi Bisnis*, vol. 7, no. 2, 2024.
- [15] Y. C. Putra dan F. Handayani, "Analisis Ketidaksesuaian Implementasi Prosedur Penjualan Kredit terhadap Perlakuan Akuntansi dan Pengelolaan Kas," *J. Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, vol. 6, no. 3, 2025