



Department of Digital Business

**Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)**

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 2 (2025) pp: 7907-7913

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

---

## **Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari**

Taufan Sufatriansa Awal<sup>1</sup>, Ishak Awaluddin<sup>2</sup>, Nur Asni<sup>3</sup>, Fitra Rahmiana<sup>4</sup>

<sup>1234</sup> Universitas Halu Oleo

[taufansufatriansa@uho.ac.id](mailto:taufansufatriansa@uho.ac.id), [ishak.awaluddin@gmail.com](mailto:ishak.awaluddin@gmail.com), [nur.asni@uho.ac.id](mailto:nur.asni@uho.ac.id), [rahmianafitra@gmail.com](mailto:rahmianafitra@gmail.com)

### **Abstrak**

*Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem pengendalian intern atas penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lingkungan pengendalian secara umum telah dilaksanakan dengan baik. Namun, pelaksanaan pelatihan belum merata, di mana karyawan lama cenderung lebih jarang mengikuti pelatihan dibandingkan dengan karyawan baru. Penaksiran risiko telah dilakukan dengan efektif oleh perusahaan, dengan mewajibkan transaksi hanya melalui rekening resmi perusahaan, agar pembayaran langsung kepada sales tidak dilakukan untuk mencegah penyalahgunaan dana serta memastikan transparansi sesuai standar operasional perusahaan. Aktivitas pengendalian sudah diterapkan secara memadai dengan adanya pemisahan fungsi dan otorisasi guna mengantisipasi risiko yang dapat terjadi. Proses informasi dan komunikasi juga telah berjalan secara efektif melalui penyampaian informasi terkait produk yang ditawarkan. Kegiatan pemantauan dilakukan melalui evaluasi rutin, serta audit tahunan yang berfungsi untuk menjamin efektivitas sistem yang diterapkan. Secara keseluruhan, sistem pengendalian intern atas penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah dilaksanakan dengan memadai dan sesuai dengan standar operasional perusahaan.*

*Kata kunci: Sistem Pengendalian, Internal, Penjualan, PT. Bosowa Berlian Motor Kendari*

### **1. Pendahuluan**

Manajemen dalam menjalankan fungsinya membutuhkan sistem pengendalian yang dapat mengamankan harta perusahaan, memberikan keyakinan bahwa apa yang dilaporkan adalah benar-benar dapat dipercaya dan dapat mendorong adanya efisiensi usaha serta dapat terus-menerus memantau bahwa kebijaksanaan yang telah ditetapkan memang dijadikan sesuai dengan apa yang diharapkan. Pengendalian internal merupakan bagian terpenting dalam perusahaan dimana pengendalian internal yang mengontrol seluruh aktivitas guna mencegah penyimpangan-penyimpangan yang kemungkinan bisa terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan [1].

Sistem pengendalian internal atas penjualan bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh transaksi dicatat dengan benar, dilakukan sesuai prosedur, dan menghindari potensi penyalahgunaan wewenang atau kesalahan administratif. Selain itu, sistem pengendalian internal bertujuan untuk menjaga catatan dan kekayaan organisasi, memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal, mendorong efisiensi, mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen [2].

Sistem pengendalian internal dari beberapa komponen. Menurut [3] komponen pengendalian internal terdiri dari Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*), Penaksiran Risiko (*Risk Assessment*), Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*), Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*), dan Kegiatan Pengawasan (*Monitoring Activities*).

Pengendalian internal memiliki banyak manfaat bagi perusahaan. Menurut [4], pengendalian internal akan memberi jaminan bahwa semua transaksi dicatat secara lengkap dan akurat, memastikan bahwa hanya transaksi yang telah diotorisasi yang dapat dilaksanakan, menjamin bahwa semua transaksi didukung dengan dokumen yang memadai, menjamin bahwa aset dan kewajiban perusahaan telah ditetapkan dengan benar, sehingga dapat

digunakan sebagai informasi yang dapat diandalkan untuk pengambilan keputusan dalam mengoperasikan perusahaan, dan meminimalkan risiko terjadinya kecurangan dan penyalahgunaan aset perusahaan.

Adanya pengendalian internal yang baik dan teratur dalam mengelola penjualan, maka pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, juga membantu dalam kebijakan keputusan maupun pertanggungjawaban dalam memimpin perusahaan. Pengendalian juga berfungsi untuk mengidentifikasi dan mengoreksi setiap penyimpangan yang terjadi dalam proses penjualan.

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa dan penjualan kendaraan mobil merek Mitsubishi yang terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani No.221, Kelurahan Anaiwoi, Kecamatan Kadia, Kota Kendari. Dalam menjalankan usahanya, PT. Bosowa Berlian Motor Kendari tidak hanya melayani penjualan kendaraan secara tunai, tetapi juga menawarkan sistem penjualan kredit yang bekerjasama dengan perusahaan pembiayaan (*leasing*). Dengan sistem ini, pelanggan yang ingin membeli kendaraan Mitsubishi secara kredit dapat mengajukan pembiayaan melalui perusahaan *leasing* yang telah bekerja sama dengan PT. Bosowa Berlian Motor Kendari. Hal ini memungkinkan pelanggan memperoleh kendaraan dengan skema cicilan yang disesuaikan dengan kemampuan finansial mereka, sementara PT. Bosowa Berlian Motor Kendari menerima pembayaran penuh dari perusahaan *leasing* yang akan menanggung pembiayaan tersebut.

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah menerapkan prosedur yang melibatkan beberapa fungsi atau bagian yang terkait dalam proses penjualan serta penggunaan dokumen-dokumen penting untuk mendukung proses penjualan. Setiap proses yang dijalankan harus disertai bukti dokumen yang diotorisasi sebagai bentuk pengawasan. Dalam mengelola penjualan PT. Bosowa Berlian Motor Kendari sudah dibantu dengan sistem informasi akuntansi komputerisasi, sehingga dapat lebih muda dalam memeriksa daftar pelanggan, laporan penjualan, dan pembayaran pelanggan.

Meskipun hampir seluruh rangkaian sistem penjualan di PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah terkomputerisasi tetapi masih terdapat beberapa kelemahan, salah satu permasalahan yang sering terjadi dalam perusahaan adalah kesalahan pencatatan penerimaan dana oleh kasir yang salah memasukkan jumlah pembayaran atau tidak mencatat transaksi dengan benar. Hal ini diakibatkan banyaknya transaksi pelanggan yang harus dilayani dalam waktu singkat dapat membuat kasir terburu-buru yang dapat meningkatkan risiko kesalahan pencatatan terjadi dan juga dipengaruhi dengan tidak adanya pelatihan yang memadai bagi karyawan lama, sehingga meningkatkan risiko *human error* dalam transaksi keuangan.

Fenomena lain yang seringkali terjadi pada perusahaan adalah dalam ketersediaan kendaraan pada dealer dimana ketidaksiapan persediaan mobil yang diinginkan dalam waktu yang diharapkan dapat berpotensi menyebabkan keterlambatan pengiriman, yang dapat berdampak pada kepuasan pelanggan. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai "Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari".

## 2. Metode Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini dilakukan pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari. Adapun objek dalam penelitian ini adalah sistem pengendalian intern atas penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari.

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu serangkaian observasi dimana setiap kemungkinannya tidak dapat dinyatakan dalam angka-angka [5]. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Dalam penelitian ini yang dimaksud dalam data primer adalah data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari serta wawancara mendalam dengan pihak yang berkaitan dalam penelitian ini. Sedangkan data sekunder dapat juga berupa data informasi yang sudah ada dalam organisasi, seperti profil perusahaan, visi, misi dan semua data pendukung yang diambil dari PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari.

Metode pengumpulan data adalah teknik atau cara yang dilakukan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah: (1) Wawancara, (2) Observasi, (3) Dokumentasi.

Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. Menurut [6], metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Adapun metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) Pengumpulan data, (2) Observasi data, (3) Analisis data, (4) Penarikan kesimpulan.

### 3. Hasil dan Diskusi

#### Hasil Penelitian

##### Sistem Penjualan Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari

Sistem penjualan yang diterapkan di PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari menggunakan sistem penjualan tunai, namun juga menyediakan opsi penjualan kredit melalui kerja sama dengan pihak *leasing* (pembiayaan). Dalam skema penjualan kredit, pelanggan mengajukan pembiayaan melalui *leasing* yang telah bekerja sama dengan perusahaan. Sehingga dari perspektif perusahaan transaksi tersebut tetap dikategorikan sebagai penjualan tunai. Mekanisme ini memungkinkan perusahaan menjaga stabilitas arus kas tanpa harus menanggung risiko gagal bayar dari pelanggan secara langsung. Penjualan tunai dalam PT Bosowa Berlian Motor merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara membayar harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli yang bersifat *cash*.

##### Fungsi yang Terlibat dalam Penjualan PT. Bosowa Berlian Motor Kendari

###### a. Fungsi Penjualan

Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari fungsi penjualan bertugas dan bertanggung jawab dalam memasarkan unit kendaraan, menerima order dari pelanggan dengan mengisi form SPK (Surat Pemesanan Kendaraan). Pada struktur organisasi PT. Bosowa Berlian Motor Kendari fungsi penjualan ini dilaksanakan oleh *Sales Force* atau *Sales Counter*

###### b. Fungsi Kasir

Fungsi kasir pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang kendari merupakan seorang Kasir yang bertugas untuk mengumpulkan semua uang masuk yang ada dan bertanggungjawab sebagai penerima kas atau pelunasan atas pembelian unit dari pelanggan.

###### c. Fungsi Admin Penjualan

Fungsi admin penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor merupakan seorang Admin Penjualan yang bertanggungjawab dalam memberikan data atau informasi tentang tersedianya kendaraan, membuat dokumen-dokumen pemesanan yaitu faktur dan *delivery order* (DO).

###### d. Fungsi gudang

Dalam proses distribusi ke dealer PT Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari, admin penjualan bertanggung jawab untuk mengoordinasikan dan memastikan kelancaran proses penarikan unit kendaraan, baik dari gudang pusat maupun dari cabang terdekat jika diperlukan.

###### e. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman dilakukan oleh *Driver* jika kendaraan dialokasikan dari gudang langsung atau dealer cabang lain. Namun, jika unit tersedia di dealer, *sales force* atau *sales counter* dapat mengantarkan unit sesuai dengan permintaan pelanggan.

###### f. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari dilakukan oleh bagian *Accounting* yang bertanggungjawab dalam mencatat semua transaksi yang terjadi serta membuat laporan keuangan mengenai transaksi tersebut.

##### Dokumen yang Digunakan dalam Penjualan PT. Bosowa Berlian Motor Kendari

###### a. Surat Pesanan Kendaraan (SPK)

Surat pesanan kendaraan untuk mencatat mengenai pesanan kendaraan dari pelanggan.

###### b. Faktur Kendaraan Bermotor

Faktur kendaraan bermotor adalah bukti resmi pembelian kendaraan baru yang diterbitkan oleh dealer kepada pembeli.

c. *Delivery Order* (DO)

*Delivery Order* (DO) berfungsi sebagai bukti resmi bahwa unit kendaraan telah siap untuk dikirim kepada pembeli setelah seluruh proses administrasi, seperti pembayaran atau persetujuan *leasing* telah diselesaikan.

d. *Purchase Order* (oleh *Leasing*)

Dibuat oleh *leasing* bahwa telah menyetujui permohonan pembiayaan dari pelanggan.

e. Kwitansi

Kwitansi adalah tanda bukti pembayaran pelanggan atas transaksi penjualan.

### **Prosedur Penjualan PT. Bosowa Berlian Motor Kendari**

Berdasarkan hasil wawancara prosedur penjualan tunai pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari adalah sebagai berikut:

1. *Sales* menerima *order* dari *customer* setelah melakukan pemesanan kendaraan yang diinginkan. Kemudian *sales* akan menginput pesanan ke sistem BAMS (*Bosowa Automotive Management System*) *sales* dan membuat surat pesanan kendaraan (SPK) yang terdiri dari 4 rangkap, rangkap 1 diberikan kepada pelanggan, rangkap 2 diarsip *marketing*, rangkap 3 diberikan ke kasir dan rangkap 4 diberikan ke admin.
2. Setelah kasir menerima SPK rangkap 4, maka kasir akan menerima uang muka atau uang pelunasan dari pelanggan yang kemudian akan dicatat ke sistem dan mencetak kwitansi sebanyak 3 rangkap. Rangkap 1 untuk pelanggan, rangkap 2 untuk arsip kasir, dan rangkap 3 ke bagian admin. Selanjutnya kasir akan menyetorkan uang ke bank dan mengarsipkan bukti setor uang yang diberikan dari bank.
3. Setelah menerima SPK rangkap 3 dan kwitansi rangkap 3, admin *sales* menginput SPK ke sistem dan membuat dokumen berupa faktur dan *delivery order* (DO). Selanjutnya dokumen tersebut di serahkan kepada pihak yang berkepentingan, untuk SPK dan kwitansi diarsip oleh admin *sales*.
4. Setelah menerima *delivery order* (DO) gudang akan mengirimkan kendaraan sesuai dengan pesanan. Dan kemudian kendaraan akan diserahkan.
5. Setelah menerima dokumen *delivery order* (DO) dan bukti setor bank *accounting* akan menginput data dan membuat jurnal penjualan yang kemudian akan diarsip oleh fungsi *accounting* sebagai dasar pembuatan laporan penjualan.

### **Pengendalian Intern Atas Penjualan Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari**

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

a. Struktur organisasi

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah memiliki struktur organisasi yang jelas sesuai dengan tanggung jawabnya masing-masing.

b. Komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah menerapkan standar perilaku dan nilai-nilai etis diantaranya setiap karyawan harus bersikap profesional, disiplin waktu, berperilaku sopan, mengutamakan kepuasan pelanggan, berpakaian sesuai dengan aturan perusahaan dan dapat bekerja sama dengan tim (*teamwork*).

c. Komitmen terhadap kompetensi

Pada PT Bosowa Berlian Motor Kendari menunjukkan komitmen yang kuat dalam memastikan bahwa setiap karyawan yang direkrut memiliki kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

d. Peraturan dan kode etik karyawan

Berdasarkan hasil wawancara setiap karyawan PT. Bosowa Berlian Motor Kendari wajib mematuhi peraturan dan kode etik yang telah ditetapkan dalam kontrak kerja.

e. Penetapan otorisasi dan tanggung jawab

Hasil wawancara menunjukkan pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari menerapkan sistem otorisasi yang jelas dalam setiap tahap proses penjualan guna memastikan pengendalian yang efektif.

f. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari memiliki sistem evaluasi kinerja dengan penilaian berbasis pencapaian target dan kompetensi yang dilakukan secara berkala untuk memastikan peningkatan keterampilan karyawan. Namun, meskipun program pengembangan keterampilan diberikan kepada karyawan yang membutuhkan peningkatan kompetensi, pelatihan bagi karyawan lama masih jarang terlaksana.

2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Kendari telah menerapkan sistem pembayaran *cash* atas penjualan dengan mewajibkan transaksi melalui rekening resmi perusahaan atau dapat melalui kasir perusahaan. Setiap pembayaran dikonfirmasi sebelum kendaraan diserahkan, dan pembayaran langsung kepada *sales* dilarang untuk mencegah penyalahgunaan dana serta memastikan transparansi sesuai standar operasional. Namun hasil penelitian pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari juga menunjukkan bahwa meskipun sistem pembayaran sudah aman, masih terdapat risiko lain yang sering terjadi misalnya kesalahan pencatatan penerimaan dana oleh fungsi kasir serta ketidaksiapan ketersediaan mobil sesuai permintaan pelanggan dalam waktu yang diharapkan. Hal ini berpotensi menyebabkan keterlambatan pengiriman kendaraan, yang dapat berdampak pada kepuasan pelanggan, operasional perusahaan, serta akurasi laporan keuangan.

3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)

a. Pemisahan fungsi

Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari pemisahan fungsi telah dilakukan dengan baik.

b. Otorisasi yang memadai atas setiap transaksi yang ada

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari harus melalui tahapan pemeriksaan surat pesanan kendaraan yang harus ditandatangani oleh pelanggan dan disetujui oleh kepala cabang sebagai bukti bahwa pemesanan kendaraan dilakukan.

c. Desain dokumen yang baik dan bernomor urut cetak

PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah menggunakan dokumen dan catatan yang memadai dengan baik dengan menomori setiap dokumen secara berurutan dan bernomor cetak.

d. Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan Perusahaan

Berdasarkan hasil wawancara mengenai pengendalian atas aset PT. Bosowa Berlian Motor Kendari yang dimana aset berupa kas yang dimiliki oleh perusahaan disimpan di Bank dan untuk surat-surat berharga dan catatan lainnya mengenai transaksi penjualan disimpan oleh tiap bagian sebagai arsip.

4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

a. Komunikasi antara pegawai dengan pelanggan

Karyawan khususnya fungsi penjualan mengkomunikasikan sistem untuk transaksi penjualan dengan memberikan dokumen berupa surat pesanan kendaraan dengan memberikan informasi jelas mengenai produk yang dibeli pelanggan,

b. Standar operasional perusahaan (SOP)

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan, PT. Bosowa Berlian Motor Kendari sudah memiliki standar operasional perusahaan (SOP) penjualan dari mulai menerima pelanggan, memberikan informasi terkait produk, menawarkan opsi pembiayaan, hingga proses negosiasi dan penyelesaian transaksi.

c. Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil wawancara, proses pengambilan keputusan terkait transaksi penjualan dilakukan oleh fungsi penjualan (*sales*) dengan bantuan admin penjualan.

#### 5. Kegiatan Pengawasan (*Monitoring*)

##### a. Audit internal

Pada PT Bosowa Berlian Motor Kendari, audit rutin dilakukan sekali setahun oleh tim audit pusat.

##### b. Evaluasi kinerja

Pada PT Bosowa Berlian Motor Kendari secara rutin melakukan evaluasi kinerja untuk memastikan efisiensi operasional dan pencapaian target bisnis.

## Pembahasan

### Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari

#### 1. Lingkungan Pengendalian

Secara keseluruhan, lingkungan pengendalian di PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah diterapkan dengan baik melalui berbagai aspek, termasuk struktur organisasi yang jelas, komitmen terhadap integritas dan kompetensi, serta kepatuhan terhadap kode etik karyawan. Namun, masih terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan, terutama dalam hal pelatihan bagi karyawan lama agar mereka tetap memiliki keterampilan yang relevan dengan perkembangan perusahaan. Dengan melakukan evaluasi berkala dan memperkuat kebijakan sumber daya manusia, PT. Bosowa Berlian Motor Kendari dapat terus meningkatkan kualitas lingkungan pengendalian dan memastikan pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan.

#### 2. Penaksiran Risiko

Penaksiran risiko yang dilakukan oleh PT. Bosowa sudah cukup efektif dalam pengambil tindakan pencegahan yang tepat dalam tantangan penjualan. Namun, perlu perbaikan lebih lanjut pada sistem pencatatan keuangan dan manajemen stok agar operasional semakin optimal dan kepuasan pelanggan meningkat.

#### 3. Aktivitas Pengendalian

Secara keseluruhan aktivitas pengendalian internal yang diterapkan oleh PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah dilakukan dengan baik. Dengan adanya penerapan pemisahan fungsi yang telah dilakukan dengan baik dan dipisahkan secara tegas dalam struktur organisasi, adanya otorisasi transaksi yang ketat guna memastikan transparansi, penggunaan dokumen dan pencatatan yang terstruktur untuk menjaga akurasi data, serta perlindungan aset dan catatan perusahaan yang memadai untuk menghindari penyalahgunaan dan kehilangan dapat meningkatkan efektivitas operasional, meminimalkan risiko kecurangan terhadap penjualan, serta memastikan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan dan peraturan yang berlaku, sehingga mendukung pencapaian tujuan penjualan secara lebih efisien dan terpercaya.

#### 4. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah berjalan dengan efektif dengan memudahkan karyawan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dalam proses penjualan. Dengan didukung oleh sistem yang terintegrasi, alur komunikasi yang jelas antar karyawan, serta penggunaan teknologi dalam penyampaian data secara real-time, sehingga memungkinkan koordinasi yang lebih baik dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat.

#### 5. Pengawasan

Pemantauan atau pengawasan merupakan proses evaluasi terhadap struktur pengendalian internal yang dilakukan secara berkelanjutan. Secara keseluruhan kegiatan pemantauan yang dilakukan oleh PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah berjalan dengan baik melalui audit tahunan, ataupun evaluasi kinerja berkala. Audit internal yang dilakukan oleh tim audit pusat setiap tahun bertujuan untuk memastikan bahwa semua aktivitas operasional telah sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan. Selain itu evaluasi kinerja secara rutin menjadi langkah strategis dalam memastikan bahwa perusahaan terus berkembang dalam mencapai target dan memungkinkan manajemen untuk mengukur efektivitas strategi yang telah diterapkan.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai sistem pengendalian intern atas penjualan pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan di PT Bosowa Berlian Motor Kendari sudah berjalan dengan efektif sesuai dengan standar operasional perusahaan. PT Bosowa Berlian Motor Kendari memiliki pengendalian yang memadai pada sistem penjualan dapat dilihat dari lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan yang diterapkan oleh perusahaan yang disimpulkan: Lingkungan Pengendalian: Secara keseluruhan lingkungan pengendalian pada PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah dilakukan dengan baik. Namun terdapat kelemahan pada bagian kebijakan dan praktik sumber daya manusia yang mana pengembangan keterampilan diberikan kepada karyawan lama jarang terlaksana. Penaksiran Risiko: PT. Bosowa Berlian Motor Kendari menerapkan strategi yang efektif untuk mengurangi risiko dalam proses penjualan yaitu ditunjukkan dengan adanya sistem pembayaran terstruktur dan kebijakan larangan pembayaran langsung ke *sales* memastikan transaksi yang aman. Namun risiko yang ada pada perusahaan masih menunjukkan bahwa adanya penurunan penjualan akibat persaingan yang ketat dengan merek lain, kelemahan dalam pencatatan penerimaan dana transaksi, serta ketidaksiapan ketersediaan mobil yang diinginkan pelanggan dan terkadang terjadinya keterlambatan pengiriman kendaraan yang dapat meningkatkan risiko keuangan dan menurunkan kepercayaan pelanggan pada dealer. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*): PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah menerapkan aktivitas pengendalian yang efektif melalui pemisahan tugas, otorisasi transaksi, penggunaan dokumen bernomor urut, dan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*): Informasi dan komunikasi yang relevan telah dilaksanakan dengan efektif oleh PT. Bosowa Berlian Motor Kendari. Pemantauan (*Monitoring*): PT. Bosowa Berlian Motor Kendari telah menerapkan sistem pemantauan yang terstruktur melalui audit internal tahunan dan evaluasi kinerja berkala untuk memastikan efektivitas operasional.

#### Referensi

- Defrianto, L. I. M., Saerang, D. P., & Tangkuman, S. J. (2018). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas pada Hotel Lucky Inn Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(01).
- Amaliyah, A.R., Apriyanto, G., & Sihwahjoeni. (2019). Pengaruh Kompetensi Manajer Keuangan, Sistem Pengendalian Intern, dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan (Studi Pada Credit Union Di Kabupaten Kepanjen). *Jurnal Penelitian Keuangan dan Akuntansi*, 10(4), 99–104.
- Committee of Sponsoring Organization (COSO). (2020). Internal Control– Integrated Framework: Executive <https://www.coso.org/guidance-on-ic>.
- Ramadhani, S. D. (2022). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Cv. Indospace Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 6(1), 179-184.
- Sujalu, A. P., Latif, I. N., Bakrie, I., & Milasari, L. A. (2021). *Statistik Ekonomi I*. Zahir Publishing.
- Nazir, Moh. (2012). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Abdullah, Thamrin dan Tantri, Francis. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Kilis, S. K., Elim, I., & Latjandu, L. D. (2021). Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Amarta Multidynamika Manado. *Jurnal EMBA*, 9(3), 16–22.
- Krisnawati, N. P. R., Sudiarta, I. K., & Jaya, I. M. S. A. (2021). Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Untuk Meminimalkan Risiko Tak Tertagihnya Piutang Pada Bali Niksoma Boutique Beach Resort Legian. *Jurnal Ilmu Terapan Akuntansi, Keuangan, dan Pajak*, 4(1), 55–60.
- Lusiana, M. G., & Arfamaini, R. (2022). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit pada PT. Tri Teknik Perkasa. *Jurnal Manajemen Keuangan Publik*, 6(1), 32-49.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Cetakan Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2017. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- PT Bosowa Berlian Motor Dealer Resmi Mitsubishi Motors Indonesia. (2024). Sejarah Perusahaan. Diakses dari <https://bosowaberlian.co.id>
- PT Bosowa Berlian Motor Kendari: <https://mitsubishiboswakendari.com>
- Sujarweni, V. Wiratna. (2015). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Yude. (2021). Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada CV. Surya Kuasing Teluk Kuantan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 242-257.