E-ISSN: 3025-0994
Halaman 4022-4032
Volume 4 Nomor 3 Tahun 2026

Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal terhadap Proses Siklus Penjualan pada PT Java Vapor Indonesia

Devina Stephanie Tanuwijaya[1], Yulia Setyarini[2]

[1,2] Program Studi Akuntansi, Universitas Widya Kartika Surabaya
e-mail: devinastephanieee@gmail.com, yulia@widyakartika.ac.id

Abstrak

Meningkatnya tren penggunaan *vape* sebagai *alternative* rokok konvensional yang telah mendorong pertumbuhan *industry vape*, terutama di kalangan anak muda. Pertumbuhan tersebut menyebabkan peningkatkan aktivitas penjualan dan persaingan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal pada siklus penjualan kredit di PT Java Vapor Indonesia yang berdasarkan kerangka *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis ini dilakukan berdasarkan dengan lima komponen COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan. Hasil penelitian menunjukan bahwa secara umum PT Java Vapor Indonesia telah menerakan sistem pengendalian internal yang cukup baik dan sebagian besar telah sesuai dengan prinsip COSO. Perusahaan juga telah memiliki struktur organisasi yang jelas, SOP yang sudah ada, dan sistem ERP, serta mekaniskme pengawasan dan pengendalian yang mendukung efektivitas operasional. Namun, masih ada ditemukan beberapa kelemahan, seperti adanya rangkap jabatan, dan *human error* dalam proses pengiriman barang, kendala pada sistem ERP, komunikasi internal yang belum sepenuhnya efektif, serta belum optimalnya penyesuaian pengendalian terhadap perubahan struktur organisasi. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan perbaikan pada aspek-aspek tersebut agar sistem pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif dan optimal.

Kata kunci: Pengendalian internal, COSO, Siklus Penjualan

Abstract

The increasing trend in the use of electronic cigarettes (vapes) as an alternative to conventional cigarettes has driven the growth of the vaping industry, particularly among young adults. This growth has led to increased sales activities and intensified business competition. This study aimed to analyze the implementation of the internal control system over the credit sales cycle at PT Java Vapor Indonesia based on the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) framework. This study employed a descriptive qualitative research method. Data were collected through interviews, observations, and

documentation. The analysis was conducted based on the five components of the COSO framework, namely the control environment, risk assessments, control activities, information adn communication, and monitoring activities. The results indicate that PT Java Vapor Indonesia has generally implemented an adequate internal control system, and most of its practice are consistent with the COSO principles. The company has a well-defined organizational structure, established standard operating procedures (SOPs), an Enterprise Resource Planning (ERP) system, and monitoring and control mechanisms that support operational effectiveness. However, several weaknesses remain, including overlapping job responsibilities, human errors in the goods delivery process, ERP system constraints, internal communication that is not yet fully effective, and internal controls that have not been optimally adjusted to organizational structure changes. Therefore, the company needs to improve these aspects to ensure that its internal control system operates more effectively and efficiently.

Keywords : Internal Control, COSO, Sales Cycle.

LATAR BELAKANG

Perkembangan industri rokok elektronik (*vape*) di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir. Fenomena ini dipengaruhi oleh perubahan pola konsumsi masyarakat yang mulai beralih dari rokok konvensional ke produk *vape*, terutama di kalangan generasi muda. Meningkatnya permintaan terhadap produk tersebut turut mendorong persaingan bisnis yang semakin kompetitif serta meningkatnya aktivitas penjualan pada perusahaan yang bergerak di industri *vape*. Dalam kondisi tersebut, perusahaan di tuntut untuk memiliki sistem operasional yang mampu mendukung kelancaran proses bisnis, khususnya pada siklus penjualan yang berperan penting dalam menghasilkan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, keberadaan sistem pengendalian internal sangat diperlukan dalam setiap organisasi maupun perusahaan karena berfungsi sebagai sarana pengawasan yang membantu memastikan seluruh aktivitas operasional berjalan secara terkendali dan sesuai dengan tujuan organisasi. (Raudlatishafa & Widajantie, 2024)

Sistem pengendalian internal merupakan suatu rangkaian kebijakan, prosedur, dan mekanisme yang diterapkan oleh organisasi untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan perusahaan dapat tercapai. Selain berfungsi melindungi aset perusahaan, sistem pengendalian internal juga berperan dalam meningkatkan keandalan informasi, memastikan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan, serta meminimalkan risiko kesalahan maupun tindakan kecurangan (Supriyanto, 2022). Salah satu kerangka yang banyak digunakan sebagai acuan dalam mengevaluasi efektivitas sistem pengendalian internal adalah *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Kerangka tersebut menjelaskan bahwa efektivitas pengendalian internal dibangun melalui lima komponen utama, yaitu lingkungan pengendalian, peniaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta aktivitas pemantauan (Saputra, 2023).

PT Java Vapor Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang poduksi dan distribusi *liquid vape* dengan proses penjualan yang melibatkan berbagai aktivitas operasional. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan telah menerapkan sejumlah

mekanisme pengendalian, antara lain penyusunan *Standard Operating Procedures* (SOP), pemanfaat sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP), audit terhadap kepatuhan SOP, pelaksanaan *stock opname*, penyediaan *buffer stock*, serta penggunaan *barcode* sebagai bagian dari proses pengendalian persediaan dan distribusi barang. Walaupun demikian, implementasi pengendalian internal masih menghadapi beberapa kendali, seperti terjadinya kesalahan dalam proses pengiriman barang, ketidaksesuaian alamat pengiriman, gangguan pada sistem ERP dalam kondisi tertentu, serta adanya rangkap jabatan yang berpotensi mengurangi efektivitas pelaksanaan pengendalian internal.

Berbagai penelitian sebelumnya menunjukan bahwa keberhasilan penerapan sistem pengendalian internal pada siklus penjualan sangat dipengaruhi oleh implementasi setiap komponen dalam kerangka COSO. Penelitian yang dilakukan oleh (Hervenny et al., 2023),(Pranata & Santi, 2023), (Sugiarto & Ratih, 2023), serta (Siti et al., 2023) mengungkapkan bahwa pengendalian internal yang diterapkan secara konsisten mampu mendukung efektivitas proses penjualan sekaligus meminimalkan risiko operasional. Meskipun demikian, karakteristik kegiatan usaha, struktur organisasi, dan tingkat risiko yang dimiliki setiap perusahaan berbeda-beda sehingga diperlukan analisis yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing perusahaan.

Tujuan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal pada siklus penjualan di PT Java Vapor Indonesia dengan menggunakan kerangka COSO sebagai dasar evaluasi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai tingkat kesesuaian penerapan pengendalian internal, mengidentfikasi kelemahan yang masih terdapat dalam proses penjualan, serta menghasilkan rekomendasi yang dapat digunakan perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal dan mendukung pencapaian tujuan organisasi.

1. **Sistem Pengendalian Internal**

   Menurut (Munifah, 2023:32), sistem pengendalian internal merupakan suatu rangkaian proses yang saling terintegrasi dalam organisasi untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan. Proses tersebut diawali dengan pembentukan lingkungan pengendalian yang mampu menciptakan budaya kepatuhan dan tata kelola yang baik. Selanjutnya, manajemen melakukan penilaian terhadap berbagai risiko yang berpotensi menghambat pencapaian tujuan perusahaan. Berdasarkan hasil penilaian tersebut, perusahaan menetapkan aktivitas pengendalian sebagai langkah untuk meminimalkan risiko yang telah diidentifikasi. Efektivitas pelaksanaan pengendalian didukung oleh sistem informasi dan komunikasi yang memungkinkan penyampaian informasi secara tepat dan akurat kepada pihak terkait. Setelah itu, dilakukan kegiatan pemantauan secara berkesinambungan oleh auditor internal untuk menilai efektivitas penerapan pengendalian, disertai pemberian rekomendasi perbaikan oleh Satuan Pengawasan Internal (SPI). Keseluruhan proses tersebut kemudian diawasi secara internal agar pelaksanaan sistem pengendalian tetap berjalan efektif dan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan.

2. **COSO**

   Menurut (Achmad, 2025) *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) merupakan organisasi sektor swasta yang didirikan di Amerika Serikat pada tahun 1985 dengan tujuan utama melakukan penelitian mengenai kecurangan

dalam pelaporan keuangan. Seiring perkembangannya, kerangka kerja COSO menjadi salah satu pedoman yang banyak digunakan oleh perusahaan dan organisasi dalam merancang, menerapkan, serta mengembangkan sistem pengendalian internal. Selain menyediakan kerangka pengendalian, COSO juga menyusun berbagai konsep, standar, dan pedoman yang dapat dijadikan acuan untuk mengevaluasi sekaligus meningkatkan efektivitas penerapan sistem pengendalian internal dalam suatu organisasi.

3. Penjualan Kredit

Menurut (Sapitri & Mariadi, 2026), penjualan kredit merupakan suatu bentuk transaksi penjualan yang memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk memperoleh barang atau jasa tanpa harus melakukan pembayaran secara penuh pada saat transaksi berlangsung. Dalam mekanisme ini, kewajiban pembayaran dilakukan pada waktu yang telah ditentukan atau melalui sistem angsuran berdasarkan syarat dan ketentuan yang telah disepakati oleh pihak penjual dan pembeli. Penerapan penjualan kredit umumnya bertujuan untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam melakukan pembelian sekaligus meningkatkan volume penjualan perusahaan. Namun demikian, sistem ini juga mengandung risiko, seperti keterlambatan pembayaran maupun piutang tak tertagih, sehingga perusahaan perlu menerapkan kebijakan dan prosedur pengendalian yang memadai agar proses penjualan kredit dapat berjalan secara efektif dan risiko yang mungkin timbul dapat diminimalkan.

4. Prosedur Penjualan Kredit

Menurut (Mulyadi, 2016:175), sistem penjualan kredit dilaksanakan melalui serangkaian prosedur yang saling berkaitan untuk memastikan setiap transaksi berjalan secara efektif, terdokumentasi dengan baik, dan sesuai dengan ketentuan perusahaan. Prosedur-prosedur tersebut meliputi:

a. Prosedur Pemesanan Penjualan : Proses penjualan kredit diawali ketika bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan. Setelah pesanan diterima, bagian penjualan melengkapi informasi yang diperlukan pada dokumen pesanan, kemudian menyusun surat perintah pengiriman yang selanjutnya didistribusikan kepada unit kerja terkait sebagai dasar pelaksanaan proses pemenuhan pesanan.
b. Prosedur Persetujuan Kredit : Sebelum transaksi penjualan kredit disetujui, bagian penjualan terlebih dahulu mengajukan permohonan persetujuan kepada bagian kredit. Pada tahap ini, bagian kredit melakukan penilaian terhadap kelayakan pelanggan berdasarkan kebijakan kredit perusahaan untuk menentukan apakah transaksi dapat disetujui atau tidak.
c. Prosedur Pengiriman Barang : Setelah memperoleh persetujuan kredit, bagian pengiriman bertanggung jawab menyiapkan serta mengirimkan barang kepada pelanggan. Proses pengiriman dilakukan berdasarkan informasi yang tercantum dalam surat perintah pengiriman agar jenis, jumlah, dan tujuan pengiriman sesuai dengan pesanan pelanggan.
d. Prosedur Penagihan : Pada tahap penagihan, bagian penagihan menerbitkan faktur penjualan yang kemudian disampaikan kepada pelanggan sebagai dasar penagihan atas transaksi yang telah dilakukan. Dalam kondisi tertentu, penyusunan faktur

penjualan dapat dilakukan oleh bagian penjualan secara bersamaan dengan pembuatan surat perintah pengiriman sehingga proses administrasi menjadi lebih efisien.

e. Prosedur Pencatatan Piutang : Setelah faktur penjualan diterbitkan, bagian akuntansi melakukan pencatatan piutang berdasarkan salinan faktur tersebut ke dalam kartu piutang atau sistem pencatatan yang digunakan perusahaan. Seluruh dokumen kemudian diarsipkan sebagai bukti transaksi sekaligus sebagai dasar pengelolaan piutang usaha.
f. Prosedur Distribusi Penjualan : Bagian akuntansi selanjutnya mengelompokkan, mengolah, dan menyajikan data penjualan sesuai dengan kebutuhan informasi manajemen. Informasi tersebut dimanfaatkan sebagai dasar dalam proses pengambilan keputusan, evaluasi kinerja penjualan, serta penyusunan laporan perusahaan.
g. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan : Pada tahap akhir, bagian akuntansi melakukan pencatatan terhadap beban pokok penjualan berdasarkan total biaya perolehan barang yang telah terjual selama periode akuntansi tertentu. Informasi tersebut digunakan untuk menyusun laporan keuangan serta menghitung laba kotor perusahaan secara akurat.

5. Tujuan Pengendalian Internal

Menurut (Rachmawati & Ardini, 2023), pengendalian internal memiliki tujuan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa seluruh aktivitas yang dilakukan oleh manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan dapat mendukung pencapaian tujuan organisasi secara efektif, efisien, serta sesuai dengan kebijakan dan ketentuan yang berlaku. Penerapan pengendalian internal yang baik juga membantu perusahaan dalam meminimalkan risiko, menjaga keberlangsungan operasional, dan meningkatkan kualitas tata kelola organisasi. Adapun tujuan pengendalian internal dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Operasional : Salah satu tujuan utama pengendalian internal adalah memastikan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dilaksanakan secara efektif, efisien, dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Dengan adanya pengendalian yang memadai, setiap sumber daya perusahaan dapat dimanfaatkan secara optimal, pemborosan dapat diminimalkan, serta seluruh aktivitas operasional mampu mendukung tercapainya target dan tujuan perusahaan.
b. Melindungi Aset Perusahaan : Pengendalian internal juga bertujuan untuk menjaga dan mengamankan seluruh aset yang dimiliki perusahaan dari berbagai risiko yang dapat menimbulkan kerugian, seperti pencurian, penyalahgunaan, penggelapan, maupun penggunaan aset untuk kepentingan pribadi. Melalui penerapan prosedur pengendalian yang tepat, perusahaan dapat meminimalkan potensi kehilangan aset serta memastikan bahwa seluruh aset digunakan sesuai dengan kepentingan organisasi.
c. Menyediakan Informasi yang Akurat dan Andal : Tujuan berikutnya adalah menghasilkan informasi yang akurat, relevan, lengkap, dan dapat dipercaya, terutama informasi yang berkaitan dengan aktivitas operasional maupun keuangan perusahaan. Informasi yang berkualitas akan membantu manajemen dalam melakukan perencanaan, pengendalian, evaluasi, serta pengambilan keputusan yang tepat sesuai dengan kondisi perusahaan.

d. Menjamin Keandalan Pelaporan Keuangan : Pengendalian internal berperan dalam memastikan bahwa proses penyusunan laporan keuangan dilakukan secara sistematis, terdokumentasi dengan baik, dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Dengan demikian, laporan keuangan yang dihasilkan mampu mencerminkan kondisi keuangan perusahaan secara wajar, andal, dan dapat dijadikan sebagai dasar bagi pihak internal maupun eksternal dalam mengambil keputusan.
e. Mendorong Kepatuhan terhadap Peraturan dan Ketentuan yang Berlaku : Penerapan pengendalian internal juga bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kebijakan internal, prosedur operasional, serta peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kepatuhan tersebut penting untuk mengurangi risiko terjadinya pelanggaran, sanksi hukum, maupun penyimpangan yang dapat berdampak negatif terhadap reputasi dan keberlangsungan perusahaan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai penerapan sistem pengendalian internal pada siklus penjualan kredit di PT Java Vapor Indonesia. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan gambaran secara komprehensif mengenai kondisi aktual perusahaan, khususnya terkait pelaksanaan aktivitas penjualan kredit beserta pengendalian yang diterapkan dalam setiap tahapan prosesnya. Melalui pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian tidak hanya berfokus pada penyajian data, tetapi juga menginterpretasikan fenomena yang terjadi di lapangan untuk mengidentifikasi efektivitas sistem pengendalian internal yang telah diterapkan oleh perusahaan.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan beberapa teknik, yaitu wawancara semi terstruktur, observasi, dan dokumentasi. Wawancara semi terstruktur dilakukan kepada pihak-pihak yang terlibat secara langsung dalam proses penjualan kredit dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disusun sebelumnya, namun tetap memberikan fleksibilitas kepada peneliti untuk mengembangkan pertanyaan sesuai dengan jawaban informan. Teknik ini digunakan agar peneliti memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai prosedur operasional, pelaksanaan pengendalian internal, serta berbagai kendala yang dihadapi selama proses bisnis berlangsung. Selanjutnya, observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas penjualan kredit di perusahaan guna memperoleh gambaran yang sesuai dengan kondisi nyata di lapangan. Sementara itu, dokumentasi digunakan sebagai data pendukung melalui penelaahan berbagai dokumen perusahaan, seperti prosedur operasional standar (*Standard Operating Procedure*/SOP), dokumen penjualan, serta dokumen lain yang berkaitan dengan pelaksanaan sistem pengendalian internal.

Data yang telah diperoleh kemudian dianalisis dengan membandingkan kondisi aktual yang terjadi di PT Java Vapor Indonesia dengan kerangka pengendalian internal yang dikemukakan oleh *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Analisis dilakukan berdasarkan lima komponen utama COSO, yaitu lingkungan pengendalian (*control environment*), penilaian risiko (*risk assessment*), aktivitas pengendalian (*control activities*), informasi dan komunikasi (*information and communication*), serta aktivitas

pemantauan (*monitoring activities*). Melalui proses analisis tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menilai tingkat kesesuaian penerapan sistem pengendalian internal pada siklus penjualan kredit dengan prinsip-prinsip COSO, sekaligus mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, serta aspek-aspek yang masih memerlukan perbaikan agar efektivitas pengendalian internal perusahaan dapat terus ditingkatkan dalam mendukung pencapaian tujuan operasional dan meminimalkan risiko yang mungkin terjadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komponen lingkungan pengendalian

Berdasarkan hasil analisis terhadap penerapan komponen lingkungan pengendalian di PT Java Vapor Indonesia dengan mengacu pada kerangka *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO), dapat diketahui bahwa perusahaan pada umumnya telah menerapkan lingkungan pengendalian secara memadai. Hal tersebut tercermin dari adanya komitmen perusahaan dalam menegakkan integritas dan nilai-nilai etika melalui penerapan kode etik, penetapan tugas dan tanggung jawab karyawan secara tertulis, serta pemberlakuan sanksi bagi pelanggaran yang terjadi. Dari aspek pengawasan, Dewan Komisaris, komite audit, dan fungsi audit internal telah menjalankan tanggung jawabnya dalam mengawasi aktivitas operasional dan kinerja manajemen. Selain itu, perusahaan juga telah memiliki struktur organisasi, pembagian wewenang, dan alur kerja yang jelas sehingga mendukung pelaksanaan kegiatan operasional. Komitmen terhadap peningkatan kompetensi sumber daya manusia juga terlihat melalui proses rekrutmen yang selektif, penyelenggaraan pelatihan, serta evaluasi kinerja berdasarkan *Key Performance Indicator* (KPI). Meskipun demikian, penelitian masih menemukan adanya rangkap jabatan pada beberapa posisi dalam satu grup perusahaan yang berpotensi melemahkan efektivitas pemisahan fungsi dan meningkatkan risiko terjadinya konflik kepentingan. Oleh karena itu, meskipun secara keseluruhan komponen lingkungan pengendalian telah diterapkan dengan baik dan sebagian besar telah sesuai dengan prinsip COSO, perusahaan tetap perlu melakukan penyempurnaan terhadap pembagian tugas agar efektivitas sistem pengendalian internal dapat semakin ditingkatkan.

Komponen penilaian risiko

Berdasarkan hasil analisis, penerapan komponen penilaian risiko di PT Java Vapor Indonesia pada umumnya telah memenuhi sebagian besar prinsip *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Perusahaan telah menetapkan sasaran penjualan melalui penyusunan *forecasting* dan *budgeting*, serta menerapkan *buffer stock* dan basis data pelanggan sebagai upaya menjaga ketersediaan persediaan dan konsistensi harga. Dalam proses identifikasi risiko, perusahaan mampu mengenali berbagai potensi risiko yang dapat memengaruhi aktivitas penjualan, seperti kesalahan pengiriman, ketidaksesuaian harga, dan kekurangan stok. Penggunaan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) Greylite juga mendukung proses pemantauan dan pengelolaan risiko secara lebih efektif. Selain itu, upaya pencegahan kecurangan telah dilakukan melalui penerapan penguncian harga dalam sistem, pencocokan *sales order*, *price list*, dan *invoice*, pemberian sanksi terhadap pelanggaran, serta pelaksanaan audit berkala dan *stock opname*. Meskipun demikian, perusahaan masih perlu meningkatkan pengelolaan risiko yang berkaitan dengan

perubahan organisasi. Perubahan struktur organisasi belum sepenuhnya diikuti dengan penyesuaian mekanisme pengendalian internal, meskipun sistem telah diperbarui menjadi ERP yang lebih terintegrasi. Kondisi tersebut berpotensi mengurangi efektivitas proses pengawasan. Oleh karena itu, penyesuaian pengendalian terhadap perubahan organisasi perlu terus dilakukan agar penerapan komponen penilaian risiko dapat berjalan lebih optimal dan selaras dengan prinsip COSO.

Komponen aktivitas pengendalian

Berdasarkan hasil analisis, komponen aktivitas pengendalian di PT Java Vapor Indonesia telah diterapkan dengan cukup baik dalam mendukung efektivitas sistem pengendalian internal pada siklus penjualan serta sebagian besar telah sesuai dengan prinsip *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Perusahaan telah menerapkan berbagai bentuk pengendalian, seperti penggunaan basis data barang, harga, dan pelanggan yang terintegrasi, serta pemanfaatan *barcode scanner* pada proses pengambilan barang untuk meningkatkan ketepatan transaksi dan mengurangi risiko kesalahan. Meskipun demikian, penelitian masih menemukan adanya kesalahan pengiriman dan selisih persediaan yang disebabkan oleh *human error*, terutama karena belum diterapkannya pemeriksaan ulang terhadap barang sebelum proses pengiriman. Dari aspek pengendalian teknologi informasi, perusahaan telah membatasi hak akses pengguna, menerapkan sistem penguncian harga (*lock system*), serta menggunakan sistem terintegrasi yang dilengkapi fitur pemantauan status transaksi sehingga keamanan dan keandalan data dapat terjaga. Namun, masih terdapat kendala teknis pada sistem, seperti error dalam pencatatan *jurnal costing*, yang menunjukkan perlunya evaluasi dan penyempurnaan sistem secara berkala. Selain itu, perusahaan juga telah menetapkan standar operasional prosedur (SOP) pada setiap divisi, menerapkan pengamanan aset, melakukan pengarsipan dokumen, menjalankan kebijakan penagihan piutang, serta memberikan pengarahan kepada karyawan baru mengenai prosedur kerja yang berlaku. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperkuat pengendalian pada proses pengiriman, meningkatkan kepatuhan terhadap prosedur pemeriksaan barang, serta melakukan pengembangan sistem secara berkelanjutan agar aktivitas pengendalian dapat mendukung efektivitas sistem pengendalian internal secara lebih optimal.

Komponen informasi dan komunikasi

Berdasarkan hasil analisis, komponen informasi dan komunikasi di PT Java Vapor Indonesia secara umum telah diterapkan dengan baik dan sebagian besar telah memenuhi prinsip *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Perusahaan telah memanfaatkan berbagai sumber informasi, baik internal maupun eksternal, sebagai dasar dalam mendukung pengambilan keputusan. Hal ini terlihat dari penggunaan media sosial, seperti Instagram dan TikTok, serta penyelenggaraan kegiatan branding secara berkala untuk memperoleh informasi mengenai perkembangan pasar dan kebutuhan pelanggan. Dari sisi komunikasi internal, koordinasi antarbagian telah dilakukan melalui rapat rutin yang disertai notulen dan *action plan* sebagai tindak lanjut. Namun, hasil wawancara menunjukkan bahwa penyampaian informasi antarbagian belum sepenuhnya berjalan secara efektif sehingga masih berpotensi menimbulkan miskomunikasi dalam pelaksanaan operasional. Sementara itu, komunikasi eksternal telah diterapkan dengan baik melalui

interaksi langsung dengan pelanggan, penanganan keluhan, serta pelaksanaan *recall* produk apabila ditemukan ketidaksesuaian kualitas. Oleh karena itu, meskipun komponen informasi dan komunikasi telah berjalan cukup efektif, perusahaan masih perlu memperkuat koordinasi internal agar arus informasi dapat tersampaikan secara lebih akurat, konsisten, dan tepat waktu sehingga mendukung efektivitas sistem pengendalian internal.

Komponen pemantauan

Berdasarkan hasil analisis, komponen pemantauan di PT Java Vapor Indonesia secara umum telah diterapkan dengan baik dan sebagian besar telah memenuhi prinsip *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Proses pengawasan dilakukan secara berkelanjutan untuk memastikan bahwa sistem pengendalian internal berfungsi secara efektif dalam mendukung aktivitas operasional perusahaan. Keterlibatan manajemen, khususnya direktur, terlihat melalui pemantauan langsung terhadap pelaksanaan kegiatan operasional serta penyelesaian berbagai permasalahan yang muncul. Perusahaan juga menerapkan mekanisme penyelesaian masalah secara bertahap, dimulai dari tingkat manajerial dan dilanjutkan ke forum rapat apabila permasalahan belum terselesaikan. Selain itu, evaluasi rutin yang dilaksanakan setiap bulan maupun setiap kuartal dimanfaatkan untuk menilai pencapaian kinerja, mengidentifikasi kendala operasional, serta menetapkan langkah-langkah perbaikan sebagai dasar pengambilan keputusan. Dengan demikian, komponen pemantauan telah mendukung efektivitas sistem pengendalian internal, meskipun perusahaan tetap perlu menjaga konsistensi pelaksanaan pengawasan agar proses pengendalian dapat terus berjalan secara optimal.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal atas siklus penjualan di PT Java Vapor Indonesia secara umum telah berjalan dengan baik dan sebagian besar sesuai dengan prinsip *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Penerapan tersebut didukung oleh lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan yang memadai. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan, seperti rangkap jabatan, kesalahan pengiriman akibat *human error*, kendala pada sistem ERP, komunikasi internal yang belum optimal, serta perlunya penyesuaian pengendalian terhadap perubahan struktur organisasi guna meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, serta kontribusi selama proses penelitian hingga penyusunan artikel ini. Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada:

1. PT Java Vapor Indonesia yang telah memberikan izin penelitian, menyediakan data dan informasi yang diperlukan, serta meluangkan waktu untuk proses wawancara, observasi, dan dokumentasi sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.
2. Dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, masukan, serta saran yang membangun selama proses penelitian dan penyusunan artikel ilmiah ini.

3. Universitas Widya Kartika Surabaya, khususnya Program Studi Akuntansi, yang telah memberikan dukungan akademik, fasilitas, dan kesempatan kepada penulis dalam melaksanakan penelitian.
4. Seluruh informan penelitian, yang terdiri atas pihak-pihak terkait dalam proses penjualan di PT Java Vapor Indonesia, yang telah bersedia memberikan informasi, pengalaman, dan data yang dibutuhkan sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang senantiasa memberikan doa, motivasi, semangat, serta dukungan moral kepada penulis selama proses penelitian hingga artikel ini dapat diselesaikan.

Penulis menyadari bahwa artikel ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan sebagai bahan evaluasi dan penyempurnaan penelitian pada masa yang akan datang. Penulis berharap artikel ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang akuntansi, pengendalian internal, dan sistem informasi akuntansi, serta menjadi referensi bagi perusahaan, akademisi, dan peneliti selanjutnya yang tertarik mengkaji penerapan sistem pengendalian internal pada siklus penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

Achmad, B. F. (2025). Jurnal Penelitian Nusantara Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Berbasis COSO Pada SMP Plus Miftahul Ulum Kecamatan Kalisat Menulis : Jurnal Penelitian Nusantara. 1(2), 752–753.

Hervenny, Saleh, M. Y., & Amri, N. F. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT Kars Inti Utama. 1(3), 156–161. https://doi.org/10.56326/access.v1i3.2040

Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi (E. S. Suharsi (ed.); 4th ed.). Salemba Empat.

Munifah. (2023). Pengendalian Internal Sistem Informasi (E. Siswanto (ed.)). Yayasan Prima Agus Teknik Redaksi.

Pranata, R., & Santi, C. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Pada UD. Lancar Jaya Sidoarjo. Seminar Nasional Ilmu Terapan (SNITER), 1–10.

Rachmawati, D. W., & Ardini, L. (2023). Analisis Atas Penerapan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Proses Pengeluaran Kas. Ilmu Dan Riset Akuntansi, 12(11), 5.

Raudlatishafa, E., & Widajantie, T. D. (2024). VISA : Journal of Visions and Ideas VISA : Journal of Visions and Ideas. 4(3), 2335–2344. https://doi.org/47467/visa.v4i3.4133 Evaluasi

Sapitri, J. E., & Mariadi, Y. (2026). Prosedur Penjualan Tunai dan Kredit pada Dealer SIP Yamaha Ampenan. Praktik Akuntansi Dan Bisnis, 1, 1032–1041.

Saputra, M. A. (2023). Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan COSO Framework Pada Perusahaan Konstruksi. Riset Akuntansi Politala, 6(1), 197–210.

Siti, G., Afiah, N., & Mulyandani, V. C. (2023). Analisis Dan Perancangan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada Industri Batik (Studi Kasus : PT Komar Caruban Nagari Bandung) Design and Analysis of Sales Internal Control System in Batik Industry Companies (Case Study in PT . Komar Caruban Nagari Bandung). 3(3), 266–275.

Sugiarto, S. H. S., & Ratih, S. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap

Penjualan di Cv Depo Jaya Stationery Surabaya Berdasarkan Komponen Coso – Integrated Framework. 4(3).

Supriyanto, D. (2022). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pencegahan Fraud pada Pengadaan Barang dan Jasa : Sistem Pengendalian Internal , E- Procurement , Sistem dan Prosedur. Ekonomi Manajemen Sistem Informasi, 4(2), 134. https://doi.org/https://doi.org/10.31933/jemsi.v4i2