

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam dunia bisnis yang semakin kompleks dan kompetitif, perusahaan dituntut untuk menjalankan operasionalnya secara efisien dan efektif. Pertimbangan sistem pengendalian internal sangat penting. Aset perusahaan, keandalan catatan keuangannya, dan keefektifan operasinya semuanya dilindungi oleh sistem pengendalian internal. Menurut COSO, ada lima bagian dalam sistem pengendalian internal: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Melakukan penjualan adalah salah satu proses yang sering kali membutuhkan beberapa jenis pengendalian internal.

Penjualan adalah pertemuan permintaan dua pihak melalui pertukaran data, satu dari pembeli dan satu lagi dari penjual. Dengan demikian, penjualan adalah strategi untuk membuat orang membeli barang. Dalam kehidupan sehari-hari, ada dua cara untuk melakukan penjualan: secara tunai atau kredit, yang terkadang dikenal sebagai cicilan. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dimana pembeli akan membayar produk yang dibeli pada saat itu juga. Sedangkan penjualan kredit adalah ketika pembeli melakukan pembelian kredit, mereka mendapatkan produk terlebih dahulu dan dapat membayarnya dengan cara mencicil dari waktu ke waktu atau dengan jumlah tertentu. Penting untuk menetapkan mekanisme pengendalian internal untuk penjualan kredit ini.

Aset organisasi diantisipasi untuk dilindungi dari kerusakan fisik dan penipuan manusia melalui penerapan sistem pengendalian penjualan internal. Sistem pengendalian internal yang kuat dalam proses penjualan berfungsi sebagai perlindungan utama terhadap penipuan yang dapat membahayakan perusahaan.

Kecurangan didefinisikan sebagai tindak pidana atau penyimpangan yang dilakukan dengan sengaja untuk menyesatkan orang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk kepentingan diri sendiri atau organisasi seseorang. Kecurangan internal dan kecurangan eksternal adalah dua kategori utama penipuan. Jika pelanggan perusahaan melakukan penipuan terhadap perusahaan, maka hal itu merupakan contoh penipuan eksternal. Sementara itu, “kecurangan internal” mengacu pada kesalahan yang dilakukan oleh manajer, eksekutif, atau pekerja itu sendiri terhadap perusahaan mereka.

Tujuan dari pencegahan kecurangan, seperti yang dinyatakan oleh Harrison, Horngren, Thomas, dan Suwardy (2012), adalah untuk menjamin bahwa dewan Komisaris, manajemen, dan staf organisasi telah menerapkan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencegah kecurangan. Ini akan memfasilitasi pencapaian tujuan organisasi, termasuk operasi yang efisien dan efektif, laporan keuangan yang dapat diandalkan, dan kepatuhan terhadap semua undang-undang dan peraturan terkait.

Permasalahan yang sering terjadi adalah adanya kecurangan pada penjualan produk. Permasalahan 1 yaitu, mengganti nota cash menjadi nota kredit atau nota yang seharusnya sudah lunas tapi dibuat seperti nota yang di

angsur. Permasalahan 2 yaitu, barang yang dikeluarkan dari gudang tidak sesuai dengan nota. Hal ini terjadi karena tidak efektifnya mekanisme pengendalian internal perusahaan atau organisasi. Menerapkan sistem pengendalian internal penjualan di dalam sebuah organisasi bertujuan untuk menjaga aset perusahaan dari kerusakan fisik dan kecurangan personil. Menerapkan sistem pengendalian internal penjualan di dalam organisasi perusahaan bertujuan untuk menjaga aset perusahaan dari kerusakan fisik dan kecurangan personil. Sistem pengendalian internal yang kuat dalam proses penjualan dapat berperan sebagai benteng pertahanan pertama dalam mencegah terjadinya kecurangan (fraud) yang dapat merugikan perusahaan.

Dalam penelitian ini penulis menguji kembali penelitian Syahrir Syam Alwing (2022) Secara spesifik, penelitian ini menguji efektivitas penerapan Sistem Pengendalian Internal penjualan produk dalam memitigasi kecurangan pada PT Japfa Makassar. Perbedaan dalam penelitian ini berkaitan dengan lokasi dan konteks temporal, objek penelitian, dan subjek penelitian. Subjek penelitian adalah perusahaan agro-food yang berlokasi di Makassar. Secara bersamaan, penulis menganalisis sistem pengendalian internal dengan memfokuskan pada subjek penelitian UD Sinar Surya Utama, sebuah distributor yang berlokasi di Kecamatan Gondangwetan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Penulis berusaha untuk mengevaluasi kembali penelitian ini karena adanya masalah yang sedang berlangsung yang berasal dari penilaian yang kurang memadai atas metode yang diterapkan, sehingga mengakibatkan sistem pengendalian internal penjualan yang tidak efektif. Sistem pengendalian

internal ini harus diterapkan seefisien mungkin di dalam organisasi perusahaan untuk mengurangi penipuan dan kecurangan. Timbulnya kecurangan atau *fraud* dalam perusahaan bisa juga disebabkan karena, rendahnya gaji, pemberian insentif yang tidak memadai, sistem yang tidak efisien dan faktor budaya. Hal yang demikian ini yang menyebabkan timbulnya masalah akan terjadinya kecurangan ditambah dengan kurang berperannya dan kurang teraturnya staf pengendalian internal dalam melakukan pengawasan dan pemeriksaan.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di atas, penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian mengenai **Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Produk dalam Pencegahan Kecurangan pada UD Sinar Surya Utama Gondangwetan Pasuruan.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah penelitian yaitu: Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal penjualan produk yang diterapkan oleh UD Sinar Surya Utama Gondangwetan Pasuruan dalam mencegah terjadinya kecurangan (*Fraud*)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui seberapa efektif sistem pengendalian internal penjualan produk yang diterapkan oleh UD Sinar Surya Utama Gondangwetan Pasuruan dalam mencegah kecurangan.

D. Kegunaan Penelitian

Suatu penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan kontribusi bagi pihak-pihak yang terkait. Adapun manfaat dari penelitian yang dibuat adalah:

1. Bagi Universitas.

Dengan dibuatnya penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi atau referensi bagi pengembangan literatur juga sebagai acuan dan bandingan untuk pengembangan penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis sistem pengendalian internal penjualan produk dalam pencegahan kecurangan.

2. Bagi Perusahaan.

Diharapkan dapat membantu perusahaan dalam memberikan masukan yang lebih baik sebagai bahan evaluasi perusahaan untuk meningkatkan sistem pengendalian internal penjualan produk pada perusahaan.

3. Bagi Penulis.

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan sehingga dapat mengembangkan cara berpikir yang diperoleh di bangku kuliah. Dan penelitian ini diharapkan menambah wawasan dan pengetahuan mengenai sistem pengendalian internal penjualan produk pada perusahaan