

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan pertumbuhan industri perdagangan di Indonesia, baik itu di sektor jasa maupun perdagangan, tingkat persaingan antar pelaku usaha di sana semakin meningkat. Penting bagi setiap perusahaan untuk mengembangkan landasan ekonomi yang kuat dan kemampuan untuk bekerja sama dengan bisnis lain. Ini dapat diselesaikan dengan mengambil tanggung jawab untuk diri sendiri dan mengakui efektivitas dan efisiensi bisnis. Salah satu aktivitas yang sangat penting dalam kegiatan bisnis organisasi untuk menjalankan kegiatan penjualan sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan perusahaan adalah penjualan tunai. Dalam kegiatan bisnis, penjualan tunai sangat penting karena memungkinkan perusahaan untuk memperoleh pendapatan segera dan mengurangi risiko utang yang tidak tertagih. Penjualan tunai adalah transaksi penjualan di mana pembayaran dilakukan secara langsung dengan uang tunai.

Proses penjualan tunai melibatkan banyak transaksi keuangan yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan dan keberlangsungan bisnis organisasi. Dalam konteks penjualan tunai, risiko utama adalah pencurian uang tunai, kesalahan pencatatan, dan kecurangan dalam pelaporan transaksi. Namun, risiko kecurangan dan pencurian dalam proses penjualan tunai dapat menyebabkan kerugian finansial yang signifikan bagi perusahaan. Seperti kasus Medan, Sumatera Utara, terdakwa divonis 4 tahun penjara karena diduga menyalahgunakan dana hasil penjualan perusahaan senilai Rp 3,2 miliar. Awalnya para pelaku saat itu masih bekerja, saksi korban tidak menemukan

adanya kejanggalan dalam laporan keuangan yang diberikan oleh pelaku karena pelaku bertugas melaporkan laporan keuangan perusahaan dalam status laba/laba.

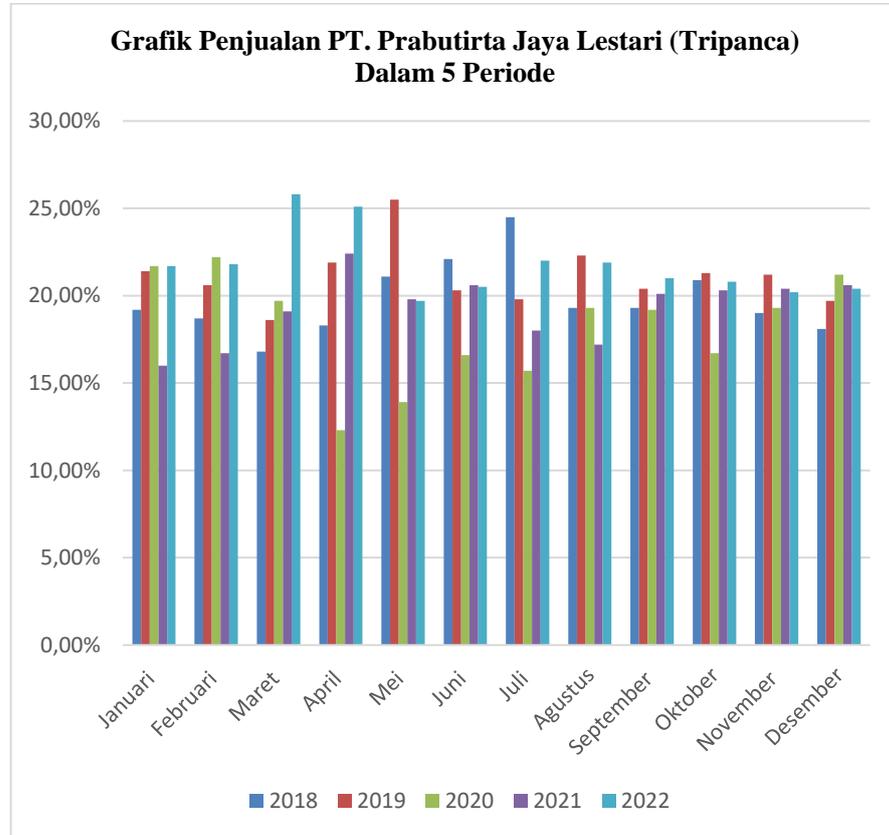
Pelaku mencetak 31 delivery note (DO) untuk 7 toko agar barang/keramik bisa keluar dari gudang saksi korban kemudian Wiwi Wijaya mencetak lagi invoice dan DO tanpa sepengetahuan saksi korban Receipt (kwitansi pengeluaran barang), dan faktur palsu.

"Akibat yang dilakukan terdakwa yang dengan Pelaku, saksi korban mendapat kerugian sekitar Rp3.262.696.000. (Waspada, Medan. 2021)

Manajemen dituntut harus bisa mengamati, menganalisis dan membuat keputusan atas laporan yang diterima oleh manajemen dengan cara pandang dan sikap profesional. Lalu berdasarkan laporan tersebut dijadikan dasar pengambilan keputusan untuk mengelola atau menjalankan dan merangkum peristiwa dan kondisi terkini di perusahaan.

Berikut ini adalah data persentase penjualan PT. Prabutirta Jaya Lestari 5 tahun terakhir.

Gambar 1. 1
Grafik Persentase Penjualan



Sumber : PT. Prabutirta Jaya Lestari (2023)

Gambar 1.1 menunjukkan persentase volume penjualan semua produk yang terdiri dari *cup*, botol, dan galon dalam 5 tahun terakhir yang digambarkan dalam bentuk grafik. Pada grafik di atas digambarkan secara lengkap mengenai persentase volume penjualan sehingga dapat dilihat dalam bentuk gambar perbandingan persentase grafik penjualan selama 5 tahun terakhir.

Tabel 1. 1
Persentase Penjualan

Wilayah	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
BANDAR LAMPUNG	18,70%	20,60%	19,20%	18,90%	22,60%
BATURAJA	77,20%	22,80%	0,00%	0,00%	0,00%
BENGKULU SELATAN	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
LAMPUNG BARAT	23,70%	24,60%	17,40%	16,60%	17,70%
LAMPUNG SELATAN	21,40%	24,40%	15,70%	17,90%	20,60%
LAMPUNG TENGAH	21,20%	25,80%	17,70%	17,10%	18,20%
LAMPUNG TIMUR	22,90%	19,80%	17,50%	19,00%	20,70%
LAMPUNG UTARA	19,60%	21,50%	17,50%	20,20%	21,20%
MESUJI	30,20%	25,80%	13,10%	13,70%	17,20%
METRO	12,00%	14,10%	19,50%	26,10%	28,20%
OGAN KOMERING ULU SELATAN	21,30%	23,30%	20,90%	19,90%	14,50%
PESAWARAN	19,60%	22,60%	16,50%	20,50%	20,90%
PESISIR BARAT	54,50%	45,10%	0,20%	0,10%	0,10%
PRINGSEWU	59,10%	40,90%	0,00%	0,00%	0,00%
TANGGAMUS	24,00%	22,40%	28,60%	13,10%	12,00%
TULANG BAWANG	35,60%	37,70%	10,60%	8,60%	7,50%
TULANG BAWANG BARAT	34,10%	27,40%	18,60%	9,10%	10,80%
WAY KANAN	48,00%	40,50%	3,20%	4,60%	3,70%
TANGERANG	0,00%	0,00%	91,10%	5,00%	3,90%
Grand Total	19,80%	21,20%	18,00%	19,40%	21,70%

Sumber : PT. Prabutirta Jaya Lestari (2023)

Tabel 1.1 diatas menunjukkan persentase penjualan seluruh produk PT. Prabutirta Jaya Lestari dalam 5 tahun terakhir yang dibagi berdasarkan wilayah pemasaran. Wilayah penjualan dan pemasaran produk yang sudah dilakukan oleh PT. Prabutirta Jaya Lestari masih meliputi wilayah tersebut adalah Lampung dan sekitarnya.

Efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Dengan adanya jenis transaksi penjualan tunai yang ada di PT.

Prabutirta Jaya Lestari tentu ada fungsi yang terlibat. Hal ini akan memungkinkan manajemen untuk lebih teliti dan berhati-hati dalam menganalisis transaksi penjualan tunai. Melihat fenomena tersebut tentunya berkaitan dengan bagaimana sistem pengendalian intern atas penjualan tunai dan penerimaan kas perusahaan berjalan.

Pengendalian intern dapat dikatakan sebagai upaya untuk melindungi kekayaan organisasi agar kekayaan tersebut dapat digunakan dengan tepat guna untuk mencapai tujuannya. Diperlukan pengelolaan keuangan yang baik dengan menerapkan pengendalian intern seperti asas pemisahan tugas, melakukan pembukuan, melakukan pelaporan dan pengawasan. Organisasi dapat juga melakukan pengembangan sistem akuntansi guna memperbaiki pengendalian intern yang diterapkan untuk menjaga kekayaan dalam penggunaannya supaya laporan keuangan yang dihasilkan sistem dapat dipercaya.

Penelitian (Adriani, 2013) menyatakan bahwa pengendalian intern yang ada cukup aman walaupun masih sangat sederhana. Dari analisis yang dilakukan, dalam kelanjutannya ketika perusahaan perseorangan ini menjadi besar maka perlu adanya suatu pembenahan dalam sistem pengendalian intern didalamnya. Sementara hasil penelitian (Sepdina, 2008) yang mengangkat tema yang sama menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan tunai sudah efektif sesuai dengan teori. Terjadinya inkonsisten dalam penelitian di atas ada celah yang bisa diteliti lagi dan dikaji ulang untuk menghasilkan problem solving yang lebih bijak dan solutif. Evaluasi efektivitas sistem pengendalian intern penjualan tunai dilakukan untuk menilai sejauh mana sistem tersebut dapat melindungi perusahaan dari risiko penyelewengan dan kecurangan dalam proses penjualan

tunai. Oleh karena itu, evaluasi efektivitas sistem pengendalian intern penjualan tunai sangat penting untuk melindungi keuangan perusahaan dan menjaga reputasi perusahaan di mata pelanggan dan pihak-pihak lain yang terkait. Penelitian evaluasi efektivitas sistem pengendalian intern penjualan tunai menjadi penting untuk dilakukan sebagai upaya untuk mengevaluasi sejauh mana sistem pengendalian intern yang digunakan dalam proses penjualan tunai dapat meminimalkan risiko kecurangan atau kesalahan yang dapat merugikan organisasi.

Mengingat bahwa penelitian ini adalah replika dari penelitian (Sepdina, 2008) mengenai “EVALUASI EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN TUNAI”. Namun perbedaannya adalah pada tahun penelitian, objek dan produk yang diteliti. Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas bahwa pentingnya perolehan laba penjualan tunai yang diperoleh perusahaan, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Evaluasi Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Tunai** (Studi kasus pada PT. Prabutirta Jaya Lestari)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan maka dapat dirumuskan permasalahannya adalah “Apakah evaluasi terhadap sistem pengendalian intern penjualan tunai berlaku untuk PT. Prabutirta Jaya Lestari sudah efektif?”

C. Batasan Masalah

Untuk menghindari penyimpangan-penyimpangan dari pokok-pokok permasalahan, dalam hal ini penulis hanya meneliti efektivitas peran sistem pengendalian intern dalam melindungi perusahaan dari resiko penyelewengan, kesalahan pencatatan dan kecurangan pelaporan transaksi sesuai ketentuan yang berlaku dalam proses penjualan tunai di PT. Prabutirta Jaya Lestari dengan menggunakan faktur penjualan tunai tahun 2022.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah Untuk menjelaskan sistem pengendalian intern penjualan tunai yang diterapkan pada PT. Prabutirta Jaya Lestari sudah efektif.

E. Manfaat Penelitian

1) Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang peran Sistem Pengendalian intern dalam melindungi perusahaan dari resiko penyelewengan, kesalahan pencatatan dan kecurangan pelaporan transaksi sesuai ketentuan yang berlaku dalam proses penjualan tunai di PT. Prabutirta Jaya Lestari.
- b. Untuk memberikan sumbangan pemikiran serta pemahaman mengenai Sistem Pengendalian Intern bagi mahasiswa Program Studi Akuntansi.

2) Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat bagi pihak terkait dalam mengimplementasikan pengetahuan tentang peran Sistem Pengendalian Intern.