

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian di Indonesia pada era globalisasi yang serba modern yang mempengaruhi perkembangan pada dunia usaha baik perusahaan yang bergerak pada bidang jasa, perdagangan maupun manufaktur. Perusahaan adalah suatu organisasi yang dibentuk oleh manajemen yang memiliki tujuan. Tujuan stakeholder dalam menjalankan perusahaannya adalah memastikan kekayaan perusahaan terlindungi dan juga tata kelola perusahaan yang baik. Untuk memastikan kepada stakeholder bahwa kekayaan perusahaan telah terlindungi dan perusahaan memiliki tata kelola yang baik maka pihak manajemen biasanya melaporkan hasil dari audit eksternal maupun audit internal.

Dalam pelaksanaan audit eksternal dan audit internal yang dilakukan di sebuah perusahaan, hal yang sangat berpengaruh terhadap penilaian audit adalah pelaksanaan pengendalian internal. Semakin baik pengendalian internal yang sudah dilaksanakan oleh sebuah perusahaan maka semakin sedikit *sampling* yang akan diaudit, namun jika perusahaan tidak melaksanakan pengendalian internal yang baik maka *sampling* yang akan diaudit akan menjadi lebih banyak. Dan pelaksanaan audit internal biasanya dilakukan untuk menilai pengendalian internal yang diterapkan dan dijalankan perusahaan tersebut.

Pengendalian Internal memungkinkan manajemen untuk menyesuaikan diri dengan perubahan ekonomis dan lingkungan kompetitif yang berjalan terus menerus, terjadinya pergeseran prioritas, adanya permintaan konsumen, dan restrukturisasi karena pertumbuhan pada masa datang. Pengendalian internal dapat memberikan jaminan efisiensi, menurunkan resiko kerugian aset, menjamin reabilitas laporan keuangan, dan menjamin kepatuhan terhadap peraturan dan hukum yang berlaku. Pengendalian yang lemah akan mengakibatkan kerugian, skandal, kegagalan dan merusak reputasi perusahaan dalam berbagai hal. Jika terdapat risiko tanpa adanya pengendalian internal yang baik, hal tersebut akan menjadi permasalahan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Bagi banyak perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama dan merupakan komponen terbesar dalam penentuan laba kotor. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit atau tunai. Dalam transaksi penjualan kredit jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani perusahaan melalui sistem penjualan kredit, sistem penjualan kredit ini harus diterapkan agar kemungkinan terjadinya kecurangan sangatlah kecil.

Dalam kegiatan operasinya, penjualan dilakukan melalui proses yang sangat panjang dan memulai berbagai tahapan serta melibatkan lebih dari satu karyawan. Dengan demikian akan mudah sekali terjadi penyimpangan dan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan, sehingga untuk menghindari resiko-resiko kesalahan dan penyimpangan sistem akuntansi penjualan yang ada diperusahaan harus mengandung elemen sistem pengendalian internal. Dengan sistem pengendalian internal yang baik juga akan membantu manajemen dalam menjalankan fungsi-fungsinya.

PT. Berca Sportindo adalah sebuah perusahaan retail yang bergerak dibidang perlengkapan olahraga atau dikenal dengan brand LEAGUE. Perlengkapan olahraga yang dijual terdiri dari *shoes*, *accessories*, *apparel* dan lainnya. Sebagian besar penjualannya menggunakan sistem penjualan kredit sesuai kontrak perjanjian dengan pihak manajemen.

Mengingat bahwa pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* sangatlah penting bagi keberlangsungan kegiatan perusahaan untuk memberikan rekomendasi bagi perbaikan dan menindaklanjuti atas temuan – temuan yang telah diperoleh sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan – perbaikan dalam kegiatan atas fungsi terkait. Dan sesuai dengan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat hal tersebut dalam sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **“Efektivitas Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Terhadap Sales Fraud Pada PT. Berca Sportindo (Periode 2016-2018)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka yang akan menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana efektivitas pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* yang diterapkan PT. Berca Sportindo ?
2. Apakah terdapat *fraud* dari pengendalian internal yang sudah dijalankan pada PT. Berca Sportindo ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian yang ingin dicapai oleh penulis, adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana efektivitas pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* yang diterapkan oleh PT. Berca Sportindo.
2. Untuk mengetahui *fraud* dari pengendalian internal yang sudah dijalankan pada PT. Berca Sportindo.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai syarat kelulusan sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dan Memperoleh pengetahuan dan wawasan mengenai kebijakan dan pelaksanaan pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* PT. Berca Sportindo.

2. Bagi Perusahaan

Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan untuk menambah informasi bagi perusahaan dan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi mengenai efektivitas pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* pada PT. Berca Sportindo.

3. Bagi Praktisi dan Penulis Selanjutnya

Sebagai sumber informasi yang dapat digunakan sebagai referensi khususnya mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka penulis membuat batasan masalah dalam penelitian. Hal ini dilakukan agar penelitian tidak menyimpang dari tujuan penelitian, oleh sebab itu, penulis hanya membatasi permasalahan hanya berkaitan dengan efektivitas pengendalian internal sistem penjualan kredit terhadap *sales fraud* periode 2016-2018 yang diterapkan oleh PT. Berca Sportindo.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang akan dilakukan maka disusunlah sistematika penulisan yang berisikan informasi mengenai materi dan hal-hal yang akan dibahas dalam tiap-tiap bab, adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan membahas mengenai pendahuluan seperti latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, hingga sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada tinjauan pustaka berisi literatur yang mendasari topik penelitian pada umumnya, dan model konseptual penelitian pada khususnya untuk mendukung penyusunan skripsi ini.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan membahas desain penelitian, tahapan penelitian, model konseptual, waktu dan tempat penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan analisa data.

BAB IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan membahas mengenai gambaran umum PT. Berca Sportindo, hasil analisa data dan pembahasan hasil penelitian dari data yang telah diperoleh peneliti pada saat penelitian.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan yang merupakan hasil pembahasan keseluruhan dari penelitian dan implikasi manajerial yang berisi saran untuk pihak-pihak yang berkepentingan.

