BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pesatnya pertumbuhan dunia usaha saat ini diiringi dengan semakin ketatnya persaingan antar perusahaan, sehingga mendorong para manajer perusahaan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas dan nilai finansial perusahaannya. Perbaikan tersebut dilakukan dengan menciptakan strategi yang tepat dan sesuai dengan kriteria dan kebutuhan perusahaan. Penentuan strategi harus bersifat jangka panjang, agar perusahaan dapat menjaga kelangsungan usahanya. Selain itu, persaingan saat ini sangat ketat dan perusahaan mungkin tertinggal dari pesaingnya.

Oleh karena itu, perusahaan harus meningkatkan laba setiap tahunnya. Salah satu caranya adalah dengan melakukan penjualan, karena penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan. Aktivitas penjualan sama pentingnya dengan kas, karena sumber pendapatan perusahaan adalah penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan. Siklus pendapatan (penjualan dan penerimaan kas) mempunyai peranan yang sangat penting dalam kegiatan operasional perusahaan, karena siklus pendapatan berkaitan dengan kas sehingga rawan terhadap kecurangan (*fraud*).

Menurut Romney dan Paul (2020:413) Penjualan adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berkelanjutan dan aktivitas pemrosesan data terkait yang menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima uang tunai untuk penjualan. Penjualan yang memadai adalah penjualan yang mampu menguasai pangsa pasar. Peningkatan omzet berdampak pada keuntungan perusahaan yang juga meningkat. Perusahaan memerlukan prosedur penjualan yang baik karena sistem pengendalian internal yang baik dan pembagian kerja yang jelas dapat meminimalkan kerugian.

Setiap bisnis selalu memiliki kendala tersendiri untuk melindungi asetnya. Termasuk uang tunai, aset perusahaan yang paling likuid memungkinkan terjadinya penyalahgunaan dan penggelapan oleh karyawan karena uang berpindah dengan sangat cepat. Menurut Romney dan Paul (2020:439) Penerimaan kas adalah menerima dan memproses pembayaran dari pelanggan. Dunia usaha harus mempunyai prosedur pengelolaan kas yang jelas sehingga dampak penyimpangan kas dapat dikelola dengan mudah.

Sistem pengendalian internal diperlukan untuk mengendalikan penyalahgunaan yang dilakukan oleh beberapa pihak yang merugikan perusahaan. Sistem pengendalian internal juga mempengaruhi pelaporan keuangan perusahaan dengan sistem pengendalian internal yang baik dan prosedur pengelolaan keuangan yang diterapkan dengan jelas laporan kepada pihak terkait dijamin akurat dan tepat. Sistem pengendalian internal tidak baik menyebabkan keamanan aset perusahaan tidak terjamin, informasi akuntansi tidak akurat dan efisiensi tidak terjamin. *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* menerbitkan kerangka pengendalian internal terintegrasi yang dimasukkan ke dalam kebijakan, peraturan, dan regulasi terkait bisnis.

COSO mengembangkan pengendalian manajemen risiko perusahaan/*enterprise risk manajemen (ERM)*, kerangka ERM adalah proses yang digunakan oleh dewan direksi dan manajemen untuk menentukan strategi, mengidentifikasi peristiwa yang dapat mempengaruhi keseluruhan, menilai dan mengelola risiko, dan memberikan jaminan yang memadai bahwa perusahaan memenuhi tujuan dan sasarannya (Romney dan Paul, 2020:230). Sedangkan menurut Mulyadi (2018:129) Sistem pengendalian internal mencakup struktur, metode dan ukuran organisasi, yang dikoordinasikan untuk mengamankan aset organisasi, mengendalikan keakuratan dan keunggulan informasi akuntansi, meningkatkan efisiensi dan meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip manajemen.

Aisyah Mart adalah perusahaan yang bergerak dibidang ritel berdiri dibawah naungan Mahad Aisyah Binti Abu Bakar. Pada awalnya Aisyah Mart merupakan mini market yang melayani kebutuhan pokok para santri Mahad Aisyah Binti Abu Bakar, namun seiring berjalannya waktu tidak hanya diperuntukkan bagi kalangan pelajar saja namun juga masyarakat umum. Seiring dengan perkembangan Aisyah Mart menyediakan usaha lainnya, seperti food court, coffe shoop, air isi ulang, isi ulang gas, dan layanan laundry. Aisyah Mart bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pangan para santri Mahad Aisyah Binti Abu Bakar dan masyarakat sekitar. Untuk menjadi mini market terbaik, Aisyah Mart menggunakan sistem ISO (International Organization for Standardization), yaitu tentang lingkungan dan manajemen. Selain itu, Aisyah Mart menerapkan strategi umum untuk meningkatkan penjualan dengan menerapkan layanan pelanggan berbasis 3S yaitu senyuman, sapaan, dan salam. Namun hasilnya belum terlihat, tingkat penjualan masih menunjukkan naik turun yang tidak sesuai dengan target yang diharapkan.

Berdasarkan survei awal yang dilakukan oleh peneliti, didapatkan data untuk penelitian sebagai berikut:

Tabel 1.1. Data Penjualan Tahun 2023 (Dalam Persentase)

BULAN	TARGET	PENCAPAIAN
JANUARI	Rp. 167.000.000	84%
FEBRUARI	Rp. 167.000.000	115%
MARET	Rp. 167.000.000	129%
APRIL	Rp. 167.000.000	27%
MEI	Rp. 167.000.000	86%
JUNI	Rp. 167.000.000	87%
JULI	Rp. 167.000.000	130%
AGUSTUS	Rp. 167.000.000	87%
SEPTEMBER	Rp. 167.000.000	99%
OKTOBER	Rp. 167.000.000	141%
NOVEMBER	Rp. 167.000.000	108%
DESEMBER	Rp. 167.000.000	125%

Sumber: Aisyah Mart (2023) Hasil Penjualan Tidak Dipublikasikan

Berdasarkan informasi yang diterima, penjualan pada bulan Januari mengalami penurunan sebesar 84% dan tidak mencapai tingkat penjualan, kemudian pada bulan Februari dan Maret penjualan meningkat menjadi 129%, kemudian pada bulan April penjualan turun menjadi 27% karena siswa libur hari raya Idul Fitri pada bulan April. Pada bulan Juni tingkat penjualan tidak tercapai, sehingga pada bulan Juli penjualan meningkat sebesar 130% karena kegiatan belajar siswa mulai aktif kembali. Dan mengalami penurunan pada bulan Agustus. Penjualan belum mencapai tingkat penjualan bulan September sebesar 87% karena siswa cuti akhir semester dan pada bulan Oktober penjualan naik 141% seiring dengan dimulainya kembali kelas bagi siswa, antara bulan November dan Desember penjualan meningkat sebesar 125%.

Penelitian ini dilakukan berdasarkan fenomena yang terjadi di Aisyah Mart penjualan selalu naik turun dan penjualan tidak memenuhi target yang telah ditetapkan perusahaan, karena penjualan dan penerimaan kas adalah sumber pendapatan bagi perusahaan untuk menjaga kelangsungan usahanya. Sehingga penggunaan sistem pengendalian internal pada perusahaan sangat dibutuhkan, hal ini bertujuan agar Aisyah Mart dapat bersaing dengan pesaingnya dan meningkatkan penjualannya karena didukung oleh sistem pengendalian internal yang baik.

Guna mengetahui penerapan sistem pengendalian internal di Aisyah Mart serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional penjualan dan penerimaan kas, maka dalam menyusun tugas akhir ini penulis tertarik mengambil judul skripsi dengan

judul "Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas".

1.2. Identifikasi Masalah

Setiap perusahaan selalu mempunyai permasalahan baik internal maupun eksternal, dan harus dilakukan pengecekan yang tepat di dalam perusahaan untuk menyelesaikan permasalahan yang muncul di perusahaan tersebut.

Penulis dapat mengidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Pencapaian penjualan pada tahun 2023 tidak sesuai dengan target.
2. Konsumen pada Aisyah Mart mayoritas dari kalangan mahasiswa peran manajer sangat diperlukan untuk melakukan peningkatan penjualan.
3. Sistem pengendalian internal di Aisyah Mart belum efektif.

1.3. Pembatasan Masalah

Hasil identifikasi masalah penelitian memang harus dinyatakan, tujuan dari ini adalah agar penelitian yang dilakukan dapat lebih fokus pada pokok permasalahan penelitian, tujuan dan manfaatnya. Dalam hal ini hanya akan membahas tentang Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas pada Aisyah Mart tahun 2023.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka penelitian ini mempunyai beberapa rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal siklus penjualan dan penerimaan kas pada Aisyah Mart?
2. Apakah penerapan sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan dan penerimaan kas pada Aisyah Mart tahun 2023 telah efektif?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini mempunyai beberapa tujuan adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian internal siklus penjualan dan penerimaan kas pada Aisyah Mart.
2. Untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan dan penerimaan kas pada Aisyah Mart tahun 2023 telah efektif.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi penulis

Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya tentang sistem pengendalian internal, penjualan dan penerimaan kas.

2. Bagi perguruan tinggi

Penelitian ini dapat dijadikan tambahan referensi dan kepustakaan bagi mahasiswa di perguruan tinggi.

3. Bagi perusahaan

Hasil penelitian dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional penjualan dan penerimaan kas.

4. Bagi pembaca

Membantu pengembangan ilmu pengetahuan tentang sistem pengendalian internal serta melengkapi kajian-kajian teori yang telah ada khususnya yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal, penjualan dan penerimaan kas.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka tertera beberapa materi pada proposal ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan proposal penelitian serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat uraian tentang objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang membahas lebih mendalam fenomena-fenomena yang berkaitan dengan penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi berbagai buku, jurnal, referensi yang sah digunakan dalam penyusunan penelitian ini.