

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bersamaan dengan pesatnya kemajuan teknologi dan informasi saat ini, menjadikan pertumbuhan dunia bisnis di dalam maupun luar negeri semakin kompetitif. Perusahaan dituntut untuk dapat bertahan dalam menghadapi adanya kompetitor dari berbagai bisnis lain. Ketatnya persaingan ini membuat setiap perusahaan berusaha menjadi yang terbaik dan memiliki keunggulan berkompetisi dengan perusahaan lain. Oleh sebab itu, tiap entitas perlu mengelola usahanya agar dapat menjalankan operasionalnya secara efektif dan efisien. Tidak terkecuali perusahaan yang beroperasi dalam bisnis perumahan, yaitu entitas yang menyediakan rumah untuk dijual kepada masyarakat. Perusahaan ini, disebut perusahaan pengembang atau *developer* perumahan, juga harus adaptif terhadap risiko-risiko bisnis yang dihadapi dalam setiap tahapan proses bisnis.

Salah satu jenis dari *developer* perumahan adalah perusahaan yang bertugas membangun dan menjual perumahan subsidi dari pemerintah untuk masyarakat berpenghasilan rendah. Perusahaan pengembang jenis ini menjual perumahan subsidi tipe 36 dengan memiliki ruang tidur dua dan ruang kamar mandi satu dan suku bunga yang sudah ditetapkan pemerintah melalui Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada pihak bank pelaksana ketika masyarakat berpenghasilan rendah melakukan perjanjian atau akad kredit kepemilikan rumah FLPP (PUPR 2021). Fasilitas ini memberikan bunga yang tetap dan terjangkau. Fasilitas ini mendorong pengembang (*developer*) membangun dan menjual perumahan subsidi. Peningkatan penjualan yang disebabkan pemberian fasilitas oleh Pemerintah menghadapkan entitas terhadap risiko-risiko penjualan tunai maupun penjualan kredit. Risiko-risiko ini dapat dimitigasi dengan merancang dan mengoperasikan sistem pengendalian internal, sehingga berbagai risiko dalam siklus penjualan dapat dimitigasi. Sistem pengendalian internal yang efektif membantu perusahaan meminimalkan risiko, sehingga meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional, melindungi aset, mematuhi peraturan perundang-undangan, dan meningkatkan keandalan pelaporan keuangan. Pengendalian internal merupakan suatu prosedur yang diimplementasikan untuk menyajikan jaminan yang lazim bahwa tujuan pengendalian terlaksana. Penerapan sistem pengendalian internal dapat menunjang kelancaran aktivitas perusahaan, sehingga dapat memperkecil kemungkinan kesalahan dan kecurangan yang dapat merugikan perusahaan. Hal ini dimaksudkan supaya prinsip efektivitas, efisiensi dan ekonomis dapat tercapai.

Setiap perusahaan memiliki sistem operasional yang terbentuk dari berbagai siklus sehingga proses bisnis dapat berjalan dalam melayani pelanggan. Salah satu siklus bisnis yang langsung berhadapan dengan pelanggan adalah siklus penjualan. Ada dua transaksi penting dalam siklus penjualan yakni penjualan kredit dan penjualan tunai. Dari kedua transaksi tersebut ada beberapa risiko yang dapat memicu kecurangan atau kesalahan seperti pencurian kas, kredit macet (kegagalan pelanggan dalam melunasi pembayaran), terjadi kesalahan penagihan, kesalahan dalam memelihara rekening pelanggan, kehilangan data serta kinerja yang kurang baik. Dengan risiko-risiko yang mungkin terjadi, perusahaan diharapkan memiliki pengendalian internal yang baik untuk memastikan bahwa siklus penjualan telah berjalan dengan baik serta dapat mendorong perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Pada penelitian sebelumnya (Kakunsi, Ilat, and Manossoh 2016) menganalisis sistem pengendalian internal siklus penjualan Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado dan PT. Bosowa Cabang Manado. Penelitian menghasilkan bahwa PT. Hasjrat Abadi dan PT. Bosowa mempunyai siklus penjualan yang baik. Meskipun telah menerapkan prosedur yang telah ditetapkan, kedua perusahaan perlu meningkatkan prosedur pengendalian internal untuk mencegah penipuan di masa depan dalam proses penjualan kredit mereka. Hambatan yang muncul merupakan kendala struktural organisasi.

Penelitian ini dilakukan di PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi (PT. ARLA) dimana perusahaan ini adalah salah satu perusahaan pengembang (*developer*) yang terletak di Jalan Flamboyan Raya Komplek Flamboyan *Regency* Ruko No. 6 Kota Medan didirikan sejak tahun 2016 untuk membantu memenuhi target pemerintah dalam hal pembangunan perumahan FLPP. Masalah yang terjadi dalam siklus penjualan adalah perusahaan sudah menetapkan target penjualan, namun perusahaan belum dapat mencapai target penjualan tersebut. Selain itu, dari studi pendahuluan diperoleh informasi bahwa *marketing* dinyatakan beberapa kali melakukan kecurangan yaitu penipuan uang konsumen. Kecurangan dilakukan dengan cara mencetak sendiri Bukti Penerimaan Setoran (BPS) seperti aslinya, mengedit jumlah cicilan uang muka (DP), menerima uang tersebut dari konsumen dan menyetor ke perusahaan lebih sedikit. Selain itu terdapat beberapa konsumen yang melakukan keterlambatan pembayaran cicilan dalam penjualan tunai bertahap. Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik meneliti penelitian yang berjudul **“Analisis dan Perancangan Pengendalian Internal Siklus Penjualan pada PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi”**.

1.2. Rumusan Masalah

Dari penguraian kondisi diatas, maka peneliti merumuskan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana rancangan pengendalian internal siklus penjualan pada PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi yang dapat meminimalkan risiko-risiko kecurangan?

1.3. Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan uraian rumusan masalah diatas, maka tujuan tugas akhir ini adalah untuk memberikan solusi terhadap rancangan pengendalian internal siklus penjualan pada PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi yang dapat meminimalkan risiko-risiko kecurangan.

1.4. Kontribusi Tugas Akhir

Hasil penelitian ini dikehendaki untuk membagikan kontribusi berikut:

1. Penelitian ini mampu menjadi bahan masukan dan pertimbangan PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi dalam menerapkan pengendalian internal siklus penjualan
2. Penelitian ini dapat meningkatkan wawasan penulis dalam menganalisis dan merancang pengendalian internal siklus penjualan pada PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi
3. Penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah kesejahteraan dan kemajuan PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi
4. Penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk melaksanakan riset lain dalam bidang kajian yang sama
5. Penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan baru untuk mahasiswa Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia