

Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Produk Dalam Pencegahan Kecurangan (*Fraud*)

Putri Aulia Nur Aini¹, Bambang Sutikno², Eni Erwantiningsih³ ✉

Program Studi Manajemen Sumber Daya Manusia, Universitas Merdeka Pasuruan

Abstrak

UD Sinar Surya Utama yang bergerak dibidang distributor. Tujuan penelitian untuk mengetahui seberapa efektif sistem pengendalian internal penjualan produk dalam mencegah kecurangan. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif eksploratif, dengan jenis penelitian lapangan (field research). Teknik sampling dalam pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Sampel dalam penelitian kualitatif disebut informan. Adapun informan dalam penelitian ini, yaitu informan kunci berjumlah 1 orang kepala admin, informan utama berjumlah 1 orang kepala gudang, informan tambahan berjumlah 6 orang karyawan SPI. Hasil analisisnya diperoleh bahwa penerapan SPI telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap efektivitas, kualitas kerja, ketepatan waktu, dan kepuasan kerja karyawan UD Sinar Surya Utama. Saran untuk UD Sinar Surya Utama, diantaranya adalah peningkatan pelatihan SPI, fleksibilitas dalam implementasi SPI, pemantauan dan evaluasi berkala, peningkatan sistem penghargaan dan imbalan, dan peningkatan disiplin waktu.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Internal, Penjualan Produk, Kecurangan (*Fraud*).

Abstract

UD Sinar Surya Utama which is engaged in the distribution sector. The purpose of the study was to determine how effective the internal control system for product sales is in preventing fraud. The research method used is descriptive explorative, with the type of field research. The sampling technique in sampling uses purposive sampling. Samples in qualitative research are called informants. The informants in this study were 1 key informant, 1 main informant, 1 warehouse head, and 6 additional informants, SPI employees. The results of the analysis showed that the implementation of SPI has had a significant positive impact on the effectiveness, quality of work, punctuality, and job satisfaction of UD Sinar Surya Utama employees. Suggestions for UD Sinar Surya Utama include increasing SPI training, flexibility in SPI implementation, periodic monitoring and evaluation, improving the reward and reward system, and increasing time discipline.

Keywords: Internal Control System, Product Sales, Fraud.

Copyright (c) 2025 Putri Aulia Nur Aini, Bambang Sutikno, Eni Erwantiningsih

✉ Corresponding author :

Email Address : ainiputri083@gmail.com

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis yang semakin kompleks dan kompetitif, perusahaan dituntut untuk menjalankan operasionalnya secara efisien dan efektif (Nurdahlia et al., 2023).

Pertimbangan sistem pengendalian internal sangat penting. Aset perusahaan, keandalan catatan keuangannya, dan keefektifan operasinya semuanya dilindungi oleh sistem pengendalian internal. Menurut COSO (2013), 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 (Wati & Riswan, 2023).

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 (Admosoeprapto, 2018). 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 (Irkhamiyati, 2017).

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 (Hani Alwandita, 2024).

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 (Herlambang et al., 2023).

Tujuan dari pencegahan kecurangan, seperti yang dinyatakan oleh (Harisson et al., 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 (Anan, 2024).

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 (Amin, 2010).

Dalam penelitian ini penulis menguji kembali penelitian Alwing *et al* (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.**

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Moleong (2007) definisi metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati. Salah satu karakteristik dari penelitian kualitatif adalah deskriptif. Teknik analisa data penulisan penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Digunakan metode deskriptif kualitatif dikarenakan bertujuan untuk memperoleh analisa dari kondisi riil permasalahan serta bagaimana metode penerapan solusinya (Sula, 2016). Teknik penelitian yang digunakan adalah analisis kualitatif dan kuantitatif yaitu menggambarkan keadaan objek penelitian yang sebenarnya dengan mengnmpulkan data yang relavan yang tersedia bersifat kualitatif maupun kuantitatif dengan alat bantu analisis statistic (Bungin, 2009).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Pengendalian Internal

- 1) Lingkungan Pengendalian di perusahaan berjalan dengan baik meskipun tidak ada aturan yang mengikat.
- 2) Penilaian Risiko selalu dilakukan agar perusahaan dapat mempertimbangkan dampak dari kecurangan yang terjadi.

- 3) Aktivitas Pengendalian di perusahaan berjalan dengan baik karena sudah terpantau dan terstruktur meskipun tidak ada aplikasi khusus.
- 4) Informasi dan Komunikasi dilakukan dengan baik karena bertujuan untuk mengidentifikasi adanya kecurangan
- 5) Pemantauan sudah dilakukan perusahaan guna melihat secara langsung kegiatan penjualan produk dan untuk mengidentifikasi jika ada peluang untuk melakukan tindakan kecurangan

B. Kecurangan

- 1) Tekanan. Informan menyatakan bahwa perusahaan memberikan sistem bonus bagi karyawan agar karyawan menekan tekanan internal mereka untuk melakukan kecurangan yang akan merugikan perusahaan.
- 2) Peluang atau Kesempatan. Informan menyatakan bahwa masih ada peluang untuk melakukan kecurangan karena lemahnya penerapan SPI
- 3) Rasionalisasi atau Pembetulan. Informan menyatakan bahwa dengan penerapan SPI yang baik, karyawan akan merasa diawasi terkait kecurangan yang mudah untuk diketahui sehingga membangun kesadaran yang baik dalam bekerja dan tidak ada lagi pembetulan untuk kecurangan yang dilakukan.

Dari hasil dari jawaban kuesioner tersebut dapat dihitung berdasarkan teori dari Gunawan (2020) adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} & (\text{Jumlah Jawaban YA} / \text{Jumlah Kuesioner}) \times 100\% \\ &= 79/96 \times 100\% \\ &= 82,3\% \end{aligned}$$

Hasil jawaban responden akan akan dijadikan untuk membuat kesimpulan dari perhitungan persentase dengan menggunakan ketentuan yang dikemukakan oleh Gunawan (2020) yang menyebutkan klasifikasi sebagai berikut:

- 1) 0% - 20% berarti fungsi sistem pengendalian internal sangat kurang efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan.
- 2) 20% - 40% berarti fungsi sistem pengendalian internal kurang efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan.
- 3) 40% - 60% berarti fungsi sistem pengendalian internal cukup efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan.
- 4) 60% - 80% berarti fungsi sistem pengendalian internal efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan.
- 5) 80% - 100% berarti fungsi sistem pengendalian internal sangat efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan.

Dari hasil dari jawaban kuesioner dengan jumlah 6 responden menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal pada UD Sinar Surya Utama Gondangwetan Pasuruan menurut Gunawan (2020) berada pada kategori 5 dengan nilai 82,3% yang berarti fungsi sistem pengendalian internal sangat efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan, dengan demikian dapat menggambarkan bahwa system pengendalian internal sudah dapat dinyatakan baik sesuai yang diharapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan data yang diperoleh, sistem pengendalian internal pada UD Sinar Surya Utama Gondangwetan Pasuruan menurut Gunawan (2020) berada pada kategori 5 dengan nilai 82,3% yang berarti fungsi sistem pengendalian internal sangat efektif dalam mencegah terjadinya kecurangan dalam penjualan, dengan demikian dapat menggambarkan bahwa

system pengendalian internal sudah dapat dinyatakan baik sesuai yang diharapkan oleh perusahaan. Penerapan SPI dinilai efektif dalam beberapa aspek penting, seperti pencapaian tujuan, kualitas kerja, dan ketepatan waktu. Dalam aspek pencapaian tujuan, semua responden sepakat bahwa SPI telah membantu meningkatkan profit perusahaan melalui pengurangan biaya operasional yang tidak perlu, peningkatan efisiensi proses produksi, dan identifikasi peluang profit baru. Selain itu, SPI juga dianggap mampu meningkatkan kualitas pelayanan dengan memastikan standar kualitas diterapkan secara konsisten, memberikan pelatihan kepada karyawan, serta mendorong pengawasan dan feedback dari pelanggan.

Namun, terdapat beberapa kendala yang memengaruhi efektivitas SPI, khususnya dalam memastikan semua karyawan dapat menyelesaikan pekerjaan tepat waktu dengan hasil optimal. Sebagian responden mengindikasikan bahwa kurangnya pelatihan intensif dan kesulitan adaptasi terhadap alur kerja baru menghambat efektivitas SPI. Selain itu, dalam hal kualitas kerja, meskipun mayoritas responden menyatakan SPI membantu karyawan menyelesaikan pekerjaan dengan rapi dan teliti, beberapa responden mencatat bahwa pemahaman terhadap prosedur SPI masih menjadi tantangan.

Dalam aspek kuantitas kerja, SPI dinilai efektif oleh beberapa responden dalam kondisi normal maupun tidak normal. Responden mencatat bahwa SPI memberikan fleksibilitas dalam distribusi tugas dan memastikan prioritas yang jelas. Namun, responden lain mengungkapkan bahwa kurangnya sosialisasi dan koordinasi dalam kondisi darurat memengaruhi kemampuan SPI dalam mendukung kuantitas kerja yang optimal.

Ketepatan waktu menjadi salah satu aspek yang menunjukkan efektivitas SPI. Semua responden sepakat bahwa penerapan SPI membantu karyawan menyelesaikan pekerjaan sesuai waktu yang ditentukan. Hal ini disebabkan oleh adanya panduan waktu kerja yang terstruktur, perencanaan tugas dengan timeline yang jelas, serta monitoring waktu kerja yang akurat. Selain itu, sebagian besar responden juga menyatakan bahwa SPI efektif dalam membantu perusahaan mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan. Namun, salah satu responden mengungkapkan bahwa implementasi SPI masih belum optimal di beberapa unit kerja, yang menyebabkan ketidakseimbangan dalam pencapaian tujuan secara keseluruhan.

Dalam hal kepuasan kerja, mayoritas responden merasa bahwa penerapan SPI memberikan dampak positif. SPI dinilai membuat karyawan merasa lebih senang dalam berperan terhadap pekerjaannya dan merasa puas karena mendapatkan imbalan yang sesuai dari tugas yang diselesaikan. Namun, beberapa responden mencatat bahwa tekanan yang dihasilkan dari target SPI yang tinggi dapat menurunkan kepuasan kerja, terutama jika dukungan pelatihan dan koordinasi antar tim masih kurang.

Secara keseluruhan, analisis ini menunjukkan bahwa penerapan SPI telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap efektivitas, kualitas kerja, ketepatan waktu, dan kepuasan kerja karyawan. Namun, untuk meningkatkan efektivitasnya, perusahaan perlu memberikan pelatihan yang lebih intensif, meningkatkan koordinasi antar tim, dan memastikan bahwa prosedur SPI dipahami dengan baik oleh semua karyawan. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan penerapan SPI dapat memberikan hasil yang lebih optimal dalam mendukung tujuan perusahaan.

SIMPULAN

Hasil penelitian mengenai efektivitas Sistem Pengendalian Internal (SPI) di UD Sinar Surya Utama Gondangwetan Pasuruan menunjukkan kondisi yang sangat baik dengan efektivitas tinggi dalam meningkatkan profit, kualitas, dan kuantitas pelayanan, serta

efisiensi operasional. SPI berperan penting dalam mencegah kecurangan, memastikan pekerjaan dilakukan dengan rapi dan teliti, serta membantu karyawan lebih fokus. Selain itu, SPI berdampak positif terhadap kuantitas kerja, ketepatan waktu, dan kepuasan karyawan dengan sistem yang jelas dalam pembagian tugas dan penghargaan. Dengan nilai efektivitas 82,3% berdasarkan teori Gunawan (2020), SPI terbukti sangat efektif dalam menunjang kinerja karyawan dan mencegah kecurangan dalam penjualan.

Referensi :

- Admosoeprapto, K. (2018). *Produktivitas Akuntansi Budaya Perusahaan* (Vol. 3, Issue 2).
- Alwing, S. S., Su'un, M., & Abduh, M. (2022). Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Produk Dalam Pencegahan Kecurangan (Fraud) PT Japfa Makassar. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 5(2), 148–155. <https://doi.org/10.57178/paradoks.v5i2.403>
- Amin, W. . (2010). *Teori dan Praktik Auditing*. Haryaindo.
- Anan, M. (2024). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN GUNA MENGHINDARI KECURANGAN DI PT . METRO MAKMUR NUSANTARA. 1, 85–90.
- Association of Certified Fraud Examiners Indonesia. (2019). Survei Fraud Indonesia 2019. *Indonesia Chapter #111*, 53(9), 1–76. <https://acfe-indonesia.or.id/survei-fraud-indonesia/>
- Audit, D., & Systems, E. R. P. (n.d.). *Audit sistem informasi*.
- Bungin, B. (2009). *penelitian Kualitatif* (1st ed.). Kencana Prenada Media Group.
- COSO. (2013). *COSO Internal Control - Integrated Framework*.
- Dompas, W. I. (2022). Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru. *Economics, Accounting and Business Journal*, 2(1), 131–140. <https://jom.umri.ac.id/index.php/ecountbis/article/download/203/42>
- Hani Alwandita. (2024). Analisis Kesalahan Siswa dalam Menyelesaikan Soal Cerita Pecahan pada Siswa Kelas VI di Sekolah Dasar Kartika XVII-1 Pontianak Kota. *Journal on Education*, 06(03), 15957–15966.
- Harisson, W. ., Horngren, Thomas, & Suwardy. (2012). *Akuntansi Keuangan* (8th ed.). Penerbit Erlangga.
- Herlambang, L. W. A. T., Lestari, M. I. A. A. W. E. Y. V., Fitriani, I. B., Utami, E. Y., Samosir, C. B. H. E., & Sianipar, N. S. R. (2023). *Buku Digital - Etika Bisnis dan Profesi* (Issue December).
- Irkhamiyati, I. (2017). Evaluasi Persiapan Perpustakaan Stikes 'Aisyiyah Yogyakarta Dalam Membangun Perpustakaan Digital. *Berkala Ilmu Perpustakaan Dan Informasi*, 13(1), 37. <https://doi.org/10.22146/bip.26086>
- Lestari, I. S. (2016). Audit Manajemen Sebagai Sarana Untuk Menilai Efektivitas Fungsi Sumber Daya Manusia. *Journal Of Management*, 1–23.
- Lupiyoadi. (2014). Daftar Pustaka Daftar Pustaka. *Pemikiran Islam Di Malaysia: Sejarah Dan Aliran*, 20(5), 40–43. https://books.google.co.id/books?id=D9_YDwAAQBAJ&pg=PA369&lpg=PA369&dq=Prawirohardjo,+Sarwono.+2010.+Buku+Acuan+Nasional+Pelayanan+Kesehatan++Maternal+dan+Neonatal.+Jakarta++PT+Bina+Pustaka+Sarwono+Prawirohardjo.&source=bl&ots=riWNmMFyEq&sig=ACfU3U0HyN3I
- Maghfiroh, N. A. (2021). Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt Sid Lamongan. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 2 Nomer 3, 1–8. <https://jurnalekonomi.unisla.ac.id/index.php/JEKMA/article/view/887/616>
- Moleong, L. . (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Revisi). PT. Remana Rosdakarya.
- Nurdahlia, N., Sugianto, & Harahap, R. D. (2023). Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Piutang Dalam Menghindari Risiko Kerugian Piutang Tak Tertagih PT. Abc. *Jurnal Masharif Al-Syariah*, 8(30), 159–176.

- Nursam, N. (2017). Manajemen Kinerja. *Kelola: Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 167–175. <https://doi.org/10.24256/kelola.v2i2.438>
- Pasaribu, H. F. (2018). Penerapan Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan. *Skripsi*, 1–91. <http://repository.uinsu.ac.id/5198/>
- RACO, J. R. (2010). Penelitian Kualitatif: Metode Penelitian Kualitatif. In *Jurnal EQUILIBRIUM* (Vol. 5, Issue January). <https://doi.org/10.31237/osf.io/2pr4s>
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>
- Wati, D., & Riswan. (2023). Analisis Pengendalian Intern Pada Efektifitas Pengelolaan Kas PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri Lampung. *Jurnal EMT KITA*, 7(4), 1062–1073. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i4.1542>