

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Suatu perusahaan memiliki sistem, termasuk sistem informasi akuntansi dimana efektif atau tidaknya tergantung pada sistem pengendalian internal perusahaan. Pengendalian intern atau disebut *internal control* merupakan suatu proses yang dipegaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, dirancang untuk membantu mencapai tujuan atau visi tertentu. Pengendalian intern digunakan untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur berbagai sumber daya dalam perusahaan. Dalam hal ini pengendalian intern berperan penting untuk mencegah kecurangan (*fraud*) dan menjaga sumber daya yang dimiliki perusahaan. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong kepatuhan kebijakan manajemen (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016). Pengendalian intern memiliki peran penting bagi organisasi terutama dalam mencegah dan mendeteksi adanya kecurangan dan melindungi aset organisasi baik aset berwujud dan tidak berwujud. Pengendalian Intern bertujuan untuk pengendalian intern yang berkaitan dengan keandalan laporan keuangan, dan suatu alat untuk mencapai visi suatu organisasi.

Menurut Fattin (2017) Tujuan dari dilaksanakan sebuah bisnis adalah untuk mendapatkan laba atau *profit*. Penjualan adalah suatu usaha yang

terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang terarah pada aktivitas pemenuhan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Jelas bahwa penjualan adalah ujung *tombak* dari bisnis, apapun bentuk usaha yang dikelola adalah untuk meningkatkan penjualan demi mendapatkan laba yang besar. Sistem informasi yang tersusun dan menghasilkan laporan yang berguna bagi pihak-pihak berkepentingan mengenai aktivitas dan keputusan perusahaan. Penjualan dan penerimaan kas merupakan salah satu hal terpenting dalam transaksi karena dari proses tersebut perusahaan dapat mengendalikan bisnisnya sehingga dapat beroperasi dan berkembang. Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, dan peringkasan transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang, dan penginterpretasian hasil proses tersebut. (Suwardjono, 2009). Yang dimaksudkan seni disini adalah ketrampilan terkait perancangan dan penalaran akuntansi. Akuntansi erat kaitannya dengan informasi keuangan, guna pengendalian internal dan kelancaran bisnis yang dijalankan. Dalam struktur bisnis, penjualan memerlukan pengorganisasian dengan sistem yang memadai. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Kaitannya dengan penjualan perusahaan memerlukan kas untuk siklus perputaran bisnis. Penerimaan kas adalah suatu transaksi yang menimbulkan

bertumbuhnya saldo kas dan bank milik perusahaan yang diakibatkan adanya penjualan hasil produksi, penerimaan piutang maupun hasil transaksi lainnya yang menyebabkan bertambahnya kas (Soemarso, 2004). Di era milenial ini teknologi semakin berkembang pesat, ini mendorong bisnis untuk melakukan pengembangan bisnis yang bertujuan untuk memudahkan pengendalian. Demi mengembangkan penjualan dan penerimaan kas yang meningkat, serta eksistensi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.

Penelitian Hendry Jaya (2018) dengan Judul Desain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada Ud. Putra Tape 99), hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Pembagian tanggung jawab dalam organisasi pada PT Putra Indo Cahaya Batam masih belum sesuai, dikarenakan didalam struktur organisasi dalam penjualan dan penerimaan kas masih terdapat perangkapan fungsi, sehingga membuat pengendalian internal perusahaan belum sesuai dengan teori. 2) Catatan akuntansi yang digunakan penjualan dan penerimaan kas belum sesuai, dikarenakan catatan akuntansi yang digunakan penjualan tunai kurang terperinci atau kurang lengkap. Hanya ada 3 yang digunakan yaitu jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan kartu gudang. 3) Terdapat kurangnya kelengkapan dokumen yang digunakan penjualan tunai dan penerimaan kas, yaitu dokumen penerimaan kas dari penjualan tunai yang dilakukan yaitu faktur penjualan, dan bukti setor bank dan surat jalan yang menggunakan surat tanda terima barang dalam bentuk nota jalan. Praktik yang sehat dalam pengendalian intern penjualan dan

penerimaan kas masih belum sesuai dikarenakan jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor.

Perumahan Rasikha *The Villas* adalah salah satu bisnis perumahan komersial di Kabupaten Jombang, yang beralamatkan di Jalan Raya pengkol, Diwek Jombang yang menjadi proyek pertama dari Developer Rasikha Propertindo Jombang. Ada 51 unit perumahan yang memiliki Type 45, 50, 54 dan 58. Dalam penjualan perumahan memiliki 3 sistem pembayaran yakni dengan KPR dimana 20% Uang Muka dan 80% Pencairan dari KPR. Ada beberapa KPR yang bekerjasama diantaranya KPR BTN Jombang, BNI Jombang dan BRI Jombang, Kemudian ada sistem pembayaran dengan cara Kas Bertahan atau biasa dikenal *In House* sistem pembayaran bisa dimanfaatkan bagi user yang gagal pengajuan di KPR yakni angsuran maksimal 2 tahun di Developer. Dan yang terakhir adalah Kas Keras atau Tunai pembayaran dilakukan dengan sistem saat serah terima user membayar perumahan lunas. Perumahan Rasikha *The Villas* melakukan pencatatan berbasis komputer yakni dengan *Microsoft Excel*. Perusahaan pasti memiliki sistem termasuk sistem akuntansi, kaitannya dengan sistem akuntansi pihak manajemen developer sudah berupaya dalam menata sistem akuntansi termasuk prosedur penjualan dan penerimaan kas dimana dituangkan dalam SOP berupa flowchart dibuktikan dengan adanya buku pedoman sistem akuntansi penjualan yang disusun oleh tim manajemen untuk memudahkan siklus bisnis, dalam realitanya pihak manajemen menghadapi kendala. Permasalahan yang sering dialami Perumahan Rasikha *The Villas* meliputi

tidak diketahui saldo kas dan keuntungan yang ada sehingga sulit untuk pengambilan keputusan pembangunan unit yang sudah dipesan oleh user yang telah melakukan pembayaran, tidak diketahui keuntungan dari masing-masing proyek dan keuntungan global, permasalahan yang ada bersumber dari tidak adanya parameter untuk pengendalian internal meskipun sudah di susun sistem akuntansi, dari permasalahan yang ada dapat disimpulkan tiadanya pengendalian internal dalam bisnis yang dijalankan. Pengendalian Intern sangat menentukan dalam keberhasilan perusahaan (Hermawan, 2013). Dari sini peran akuntansi sangat penting. Bisnis di bidang *property* berbeda dengan bisnis pada umumnya ini karena perumahan berproses berkaitan dengan banyak pihak seperti Pemerintahan baik di tingkat RT sampai Kabupaten, Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang yang berkaitan dengan design perumahan, BPN (Badan Pertanahan Negara) berkaitan dengan sertipikat, Notaris dalam kepengurusan hak milik, KPR (Kredit Pengkreditan Rumah) untuk pengkreditan rumah user, Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu yang berkaitan dengan kepengurusan IMB (Izin Mendirikan Bangunan), Bapenda (Badan Pendapatan Daerah) yang berkaitan dengan BPHTB. Dari sekian kegiatan yang kompleks maka developer sangat membutuhkan sistem yang tepat dalam meningkatkan pengendalian internal supaya berjalan efektif. Tidak dapat dipungkiri usaha bidang *property* memiliki nilai keuntungan yang sangat besar dengan berbagai risiko yang besar pula. REI (Real estate Indonesia) adalah asosiasi atau organisasi para pengembang perumahan yang sering disebut sebagai pengembang atau

developer, menyatakan perkembangan dari tahun ke tahun. Pemerintah menargetkan pertumbuhan ekonomi 2020 sebesar 5,2%-5,3%, REI memperhatikan sektor *property* bertumbuh hingga 7%-9%. (Mahera, 2019) Pelaku bisnis *property* memiliki prospek yang gemilang untuk kemajuan perusahaannya. Indonesia adalah Negara terpadat nomor empat dunia setelah Negara China, India dan Amerika Serikat, Jumlah penduduk mencapai 268.074.600 (Aditya, 2020) Banyak penduduk manusia yang membutuhkan tempat tinggal. Karena pada dasarnya kebutuhan manusia adalah *sandang* yang berarti pakaian, *pangan* yang berarti makanan dan *papan* yang berarti rumah, oleh karenanya bisnis *property* atau perumahan menjadi daya tarik dan sebuah keuntungan besar bagi pelaku bisnisnya. Perumahan adalah kelompok atau kumpulan rumah yang difungsikan sebagai lingkungan tempat hunian yang dilengkapi dengan prasarana lingkungan seperti fasilitas umum dan fasilitas sosial kelengkapan fisik lingkungan, contohnya penyediaan jalan, penyediaan pembuangan sampah dan lain sebagainya. Rumah menurut UU RI No.04 Tahun 1992, adalah struktur fisik terdiri dari ruangan, halaman dan area sekitarnya yang dipakai sebagai tempat tinggal dan sarana pembinaan keluarga. (Xisuca, 2010) Bisnis *property* dan semacamnya biasa disebut developer atau pengembang, dari developer mengembangkan proyek atau perumahan. Kedepannya diperkirakan akan tumbuh akuntansi baru yakni akuntansi *property*. Penjualan atau pemasaran adalah kunci sukses dari segala bidang bisnis. Tidak dapat dipungkiri kompetitor semakin kuat bersaing ditambah lagi di Jombang sudah banyak developer sejenis yang berkembang. Baik

mengembangkan perumahan subsidi maupun perumahan konvensional dengan macam sistem penjualan yang beragam. Persaingan juga alasan penting bagi perusahaan untuk meningkatkan nilai jual produk dan sistem pengendalian internal demi mengembangkan bisnis yang dijalani. Rasikha *The Villas* masih berjalan dengan beberapa permasalahan penjualan serta penerimaan kas diantaranya proses bisnis berjalan kalang kabut, tidak ada parameter perencanaan yang cukup adanya jumlah target penjualan, Tidak adanya pengendalian internal, tidak ada monitoring, tidak cukupnya informasi dan komunikasi guna pengambilan keputusan, sering adanya penundaan akad serah terima penjualan, tidak bisa memantau kinerja penjualan dan Tiada pengendalian internal terhadap bisnis yang jelas.

Berdasarkan uraian diatas dan adanya adanya permasalahan maka penulis tertarik untuk meneliti **“EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN: SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA PERUMAHAN RASIKHA *THE VILLAS*”**

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah yakni sebagai berikut:

1. Bagaimana efektivitas pengendalian internal pada sistem akuntansi penjualan Perumahan Rasikha *The Villas*?
2. Bagaimana efektivitas pengendalian internal pada sistem akuntansi penerimaan kas Perumahan Rasikha *The Villas*?

I.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui bagaimana efektivitas pengendalian intern terhadap sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas Perumahan Rasikha *The Villas*, agar dapat memberi perbaikan terhadap permasalahan pada penjualan dan penerimaan kas pada Perumahan Rasikha *the Villas*.

I.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, baik secara teoritis maupun praktis, yakni sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan perumahan dan penerimaan kas, serta juga diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis dipelajari di bangku perkuliahan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori mengenai sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas perumahan dan pengendalian internal.

2. Manfaat Praktis

Bagi pihak pengembang Perumahan, hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan informasi dan pemikiran sebagai sarana pengembangan usaha dan keputusan manajemen. Serta suatu solusi dari permasalahan terkait sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas.