

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pengendalian internal sangat diperlukan keberadaannya di dalam suatu perusahaan. Baik mengenai organisasi, sistem atau cara-cara yang digunakan untuk menjalankan perusahaan dan juga alat-alat yang digunakan oleh perusahaan. Salah satunya adalah pengendalian internal terhadap penjualan. Pengendalian internal dalam perusahaan harus diawasi, agar tidak terjadi kesalahan yang akan merugikan banyak pihak, karenanya diperlukan adanya sistem pengendalian yang disusun sedemikian rupa, sehingga dapat menciptakan adanya konsistensi dan kontinuitas dalam keseluruhan aktivitas perusahaan (Sihombing L, 2023)

Perusahaan sebagai entitas bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh pemerintah untuk memproduksi dan mendistribusikan air minum dalam kemasan kepada masyarakat. Tujuannya adalah untuk memastikan ketersediaan air minum yang bersih, aman, dan berkualitas bagi masyarakat. Perusahaan mengontrol seluruh rantai produksi, mulai dari pengolahan air hingga distribusi kepada konsumen, dan harus mematuhi standar kualitas yang ketat serta regulasi yang berlaku dalam industri air minum. Dengan demikian, perusahaan berperan penting dalam memenuhi kebutuhan dasar masyarakat akan air minum yang sehat, Perusahaan maka menciptakan produk air minum dalam kemasan yang berlabel ASA (Air Sehat Alami).

Perum Jasa Tirta 1 merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang pengelolaan sumber daya air. Sebagai bagian dari diversifikasi usaha, perusahaan ini juga memproduksi dan menjual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Pentingnya air minum sebagai kebutuhan dasar masyarakat, kualitas produk dan efisiensi distribusi menjadi prioritas utama yang harus dijaga dengan sistem pengendalian yang lebih baik dan sesuai.

Industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) di Indonesia sangat kompetitif, dengan banyaknya produsen lokal dan internasional yang menawarkan produk serupa. Perum Jasa Tirta 1 harus menghadapi tantangan seperti fluktuasi permintaan pasar, kualitas bahan baku, distribusi yang efisien, serta persaingan harga. Sistem pengendalian yang baik diperlukan untuk mengelola risiko-risiko ini dan memastikan keberlanjutan bisnis.

Salah satu kegiatan yang tidak kalah pentingnya dalam perusahaan yaitu bagian penjualan. Bagian penjualan merupakan proses terakhir dari kegiatan operasi yang dianggap penting bagi perusahaan, hal ini karena berpengaruh langsung terhadap perolehan laba perusahaan. Adapun upaya yang dilakukan untuk meningkatkan perusahaan.

Kurangnya perhatian dan pengawasan terhadap proses penjualan AMDK, seperti dokumen yang tidak lengkap dan kurangnya pengawasan. Maka dari itu, fungsi pengendalian internal harus dijalankan dengan baik, guna untuk mengefektivitas pengendalian internal dapat ditingkatkan, meminimalisir terjadinya resiko sehingga mendukung keberhasilan operasional dan keberlanjutan bisnis. Pengendalian internal

dalam suatu perusahaan dikatakan baik apabila telah memenuhi unsur-unsur pengendalian internal yang didalamnya terdapat struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas, dengan adanya struktur organisasi tersebut maka tentunya juga tidak terlepas dari tujuan perusahaan tersebut. Sistem pengendalian internal terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Setiap komponen ini saling terkait dan berkontribusi pada efektivitas keseluruhan sistem (Fajar I, 2018)

Evaluasi kepatuhan ini penting untuk menghindari sanksi hukum dan menjaga reputasi perusahaan. Melalui evaluasi sistem pengendalian internal pada penjualan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK), Perum Jasa Tirta 1 dapat mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki seperti halnya penilaian resiko dan merumuskan strategi untuk meningkatkan kinerja operasional. Rekomendasi yang dihasilkan dari evaluasi ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan bisnisnya secara lebih baik, serta memberikan nilai tambah bagi pemangku kepentingan. Sehingga penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Evaluasi Sistem Pengendalian Internal pada Penjualan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Perum Jasa Tirta 1”**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengidentifikasi permasalahan yang akan dibahas yaitu apakah sistem pengendalian internal penjualan pada Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Perum Jasa tirta 1 sudah dilaksanakan secara efektif?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal penjualan pada unit AMDK Perum Jasa tirta 1.

### **D. Metode Penelitian**

#### **1. Lokasi Penelitian**

Lokasi Penelitian merupakan suatu tempat dalam memperoleh atau mendapatkan data – data yang diperlukan sehubungan dengan penulisan Tugas Akhir ini. Penelitian yang dilakukan untuk penyusunan Tugas Akhir ini Pada Perum Jasa Tirta 1 beralamatkan di jalan Surabaya 2A, Sumpersari, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65145.

#### **2. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif, pada penelitian ini penulis dengan menggambarkan secara umum tentang Perum Jasa Tirta 1 dan Sistem Pengendalian internal pada penjualan AMDK Perum Jasa Tirta 1.

#### **3. Sumber Data**

##### **a. Data Primer**

Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu hasil wawancara dengan pihak yang bersangkutan yang berada di Perum Jasa Tirta 1 Unit AMDK.

## **b. Data Sekunder**

Sumber data sekunder dalam penelitian ini yaitu dokumen dan laporan yang berkaitan dengan penelitian ini.

## **4. Teknik Pengumpulan Data**

### **a. Wawancara**

Menurut Kriyantono (2020, h. 291-293) wawancara mendalam merupakan suatu cara mengumpulkan data dan informasi yang dilaksanakan dengan tatap muka dengan informan agar mendapatkan data lengkap dan mendalam, biasanya ini menjadi alat utama pada riset kualitatif yang dikombinasikan dengan observasi partisipan. Peneliti mendatangi kantor untuk melakukan wawancara yang akan digunakan sebagai objek dalam penelitian dan pegawai unit AMDK yaitu Bu Rena sebagai Supervisor AMDK dan Bu Risca sebagai Administrasi AMDK Perum Jasa Tirta 1, wawancara dilakukan di waktu istirahat agar tidak mengganggu aktifitas bekerja.

### **b. Observasi**

Prosedur observasi yang dilakukan dengan mengamati pengendalian internal Penjualan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Perum Jasa Tirta 1 dari segi Lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, pemantauan.

c. Dokumentasi

Studi dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan” (Herdiansyah, 2010:143). Prosedur penelitian yang dilakukan peneliti dengan meminta izin untuk memotret lokasi yang diteliti dan meminjam dokumen – dokumen terkait dengan tujuan melengkapi data selain hasil data yang didapatkan melalui wawancara dan observasi.

## **5. Teknik Analisis Data**

a. Analisis Evaluasi Sistem Pengendalian Internal menurut COSO

Peneliti menggunakan teori pengendalian internal COSO. hasil dari wawancara menjadi data sebagai metode untuk menganalisis keefektifan sistem pengendalian internal pada unit AMDK. Tujuan dari analisis ini adalah untuk melihat apakah sistem pengendalian internal pada unit AMDK yang diterapkan sudah efektif dan memadai sesuai dengan teori pengendalian internal menurut COSO.

Daftar pertanyaan wawancara :

1) Lingkungan pengendalian

- a) Bagaimana evaluasi atas wewenang dan tanggung jawab masing-masing di pegawai unit AMDK ini?

- b) Apa langkah langkah yang di ambil untuk memastikan bahwa seluruh pegawai unit AMDK memahami dan mematuhi kebijakan perusahaan?
  - c) Bagaimana Pengawasan atau pengendalian terhadap koordinasi antar pegawai AMDK?
- 2) Penilaian Resiko
- a) Dalam Penilaian Resiko, Apa saja risiko yang berhubungan pada kegiatan proses penjualan AMDK?
  - b) Faktor apa saja yang memungkinkan terjadinya resiko pada proses penjualan ?
  - c) Bagaimana strategi yang digunakan untuk mengelola dan mengurangi risiko dalam penjualan?
- 3) Aktivitas Pengendalian
- a) Apa saja prosedur pengendalian yang diterapkan untuk memastikan kepatuhan dalam proses penjualan?
  - b) Apakah pembagian tugas setiap pegawai pada unit AMDK sudah berjalan efektif sesuai dengan aktivitas pengendalian?
- 4) Informasi dan Komunikasi
- a) Apakah informasi penting terkait kebijakan dan prosedur penjualan sudah disampaikan dengan efektif?

5) Pengawasan/Pemeriksaan

- a) Apakah sudah dilakukan pemeriksaan kembali terhadap penjualan harian?
- b) Apa langkah yang diambil untuk memastikan bahwa tindakan koreksi diimplementasikan dengan efektif?