

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN *FRAUD* PROGRAM TUTUP TARGET SALES

Aisyatur Rohmah¹, Ika Oktaviana Dewi², Moh Da'I Bachtiar³, Evi Malia⁴

(Akuntansi, Ekonomi, Fakultas, Universitas Islam Madura, Bettet, Pamekasan

Correspondent: rohmahaisyah123@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine and analyze the effectiveness of the fraud control system applied to the sales target closing program at CV. Tirta Karuna. The method used in this study is a descriptive qualitative research method analyzed using the fraud triangle theory and the COSO framework. The type of data used is primary data, using observation and interviews. The results of the study indicate that although the company has implemented several control components, there are still weaknesses, including the absence of written SOPs, weak separation of work functions, and lack of supervision and internal audit. In addition, the pressure factor in achieving targets, opportunities due to weak control and rationalization from employees are the main triggers for fraud in the sales target closing program at CV. Tirta Karuna. Therefore, it is necessary to strengthen the control system that is more assertive and structured through formal policy justification, increased supervision, and the formation of a culture of integrity in order to prevent and detect fraud effectively.

Keywords : fraud control system, closing sales targets, fraud triangle, COSO

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas sistem pengendalian *fraud* yang di terapkan pada program tutup target sales di CV. Tirta Karuna. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yang dianalisis dengan menggunakan teori *fraud triangle* dan kerangka COSO. Jenis data yang digunakan adalah data primer, dengan menggunakan observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun perusahaan telah menerapkan beberapa komponen pengendalian, namun masih ditemukan adanya kelemahan, antara lain belum adanya SOP tertulis, lemahnya pemisahan fungsi kerja, serta kurangnya pengawasan dan audit internal. Selain itu, faktor tekanan dalam mencapai target, kesempatan akibat lemahnya kontrol dan rasionalisasi dari karyawan menjadi pemicu utama terjadinya *fraud* pada program tutup target sales di CV. Tirta Karuna. Oleh karena itu, diperlukan penguatan sistem pengendalian yang lebih tegas dan terstruktur melalui pembenahan kebijakan formal, peningkatan pengawasan, dan pembentukan budaya integritas agar dapat mencegah serta mendeteksi kecurangan secara efektif.

Kata kunci : sistem pengendalian *fraud*, tutup target sales, *fraud triangle*, COSO

PENDAHULUAN

Dalam persaingan bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan tidak hanya dituntut untuk meningkatkan kinerja penjualan, tetapi juga menjaga keandalan dan integritas proses penjualan. Dalam mencapai target penjualan perusahaan membutuhkan strategi dan melakukan upaya yang aktif agar bisa mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan. Strategi yang dibuat tidak hanya berfokus pada peningkatan volume penjualan, akan tetapi juga mencakup pengelolaan sumber daya, peningkatan kualitas layanan, serta penerapan sistem pengendalian internal yang memadai. Dengan demikian, perusahaan dapat menjaga keberlanjutan usahanya sekaligus membangun kepercayaan jangka panjang dari pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya.

Dalam meningkatkan performa tenaga penjual, banyak perusahaan menerapkan program tutup target *sales*, yaitu sistem insentif yang diberikan berdasarkan pencapaian target penjualan. Program ini dapat meningkatkan motivasi dan mendorong kinerja karyawan, namun disisi lain program ini juga membuka peluang terjadinya praktik kecurangan (*fraud*). (Indah et al., 2019) menjelaskan penjualan memiliki peran krusial dalam kegiatan operasional perusahaan, dimana penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Keberlangsungan suatu perusahaan bergantung pada sejauh mana perusahaan dalam mengoptimalkan laba dari hasil penjualannya.

Kecurangan (*fraud*) dalam konteks penjualan sangat rentan terjadi seperti manipulasi data penjualan, rekayasa laporan, hingga penggelapan kas, dimana kondisi tersebut dapat menimbulkan kerugian secara finansial dan dapat merusak reputasi perusahaan di mata konsumen maupun pemangku kepentingan. (Natasia, 2020) menjelaskan penyebab terjadinya kecurangan dikarenakan adanya tekanan yang mengakibatkan seseorang melakukan kecurangan, adanya peluang dan pembenaran yang dianggap wajar terhadap tindakan kecurangan. Tekanan untuk mencapai target sering mendorong tenaga penjual mengabaikan etika kerja, terlebih jika sistem pengawasan dan pemisahan fungsi belum optimal. Oleh karena itu, diperlukan sistem pengendalian fraud yang mampu meminimalkan peluang terjadinya penyimpangan di bagian penjualan.

Menurut (Rahadiani et al., 2022) menyebutkan bahwa sistem pengendalian internal memiliki peran penting dalam memastikan efisiensi operasional, keandalan laporan, dan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. Namun dalam praktiknya, masih banyak perusahaan yang menerapkan sistem pengendalian secara umum dan belum spesifik dalam mencegah kecurangan pada aktivitas penjualan. Lemahnya prosedur tertulis, kurangnya audit internal, serta pemisahan fungsi kerja yang tidak jelas menjadi celah utama terjadinya

kecurangan. (Anan, 2024) dengan menerapkan pengendalian internal yang efektif dapat meminimalkan adanya kecurangan, meningkatkan akurasi pencatatan, menciptakan lingkungan yang transparan dan etis.

CV. Tirta Karuna, salah satu distributor air mineral di Jawa Timur, merupakan contoh perusahaan yang menerapkan program tutup target *sales*. Program ini memberikan bonus atau insentif bagi tenaga penjual yang mencapai target bulanan. Berdasarkan hasil observasi awal, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan mengingat besarnya potensi kerugian yang dapat ditimbulkan dari *fraud* program tutup target sales. Selain kerugian finansial, *fraud* juga berdampak pada reputasi perusahaan, motivasi kerja karyawan yang jujur, serta hubungan dengan pelanggan. Situasi ini memperlihatkan pentingnya evaluasi atas efektivitas sistem pengendalian fraud dalam program tersebut, khususnya dalam konteks pengawasan terhadap pelaksanaan target dan pemberian insentif.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian fraud pada program tutup target *sales* di CV. Tirta Karuna, dengan meninjau bagaimana pengendalian diterapkan untuk mencegah, mendeteksi, dan menindaklanjuti indikasi kecurangan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan kerangka teori *fraud triangle* dan COSO *internal control framework* sebagai dasar analisis. Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan pemahaman komprehensif mengenai penerapan pengendalian yang efektif dalam sistem penjualan berbasis target.

Secara ilmiah, penelitian ini memiliki relevansi penting dalam memperkuat literatur akuntansi dan audit internal, khususnya terkait sistem pengendalian fraud dalam konteks program insentif penjualan. Sebagian besar penelitian terdahulu (misalnya Rahadiani et al., 2022; Damayanti & Nugroho, 2024) berfokus pada pengendalian siklus penjualan secara umum, belum secara spesifik membahas risiko kecurangan dalam program tutup target sales yang menimbulkan tekanan individual bagi tenaga penjual. Oleh karena itu, penelitian ini berkontribusi dalam menutup kesenjangan (*research gap*) tersebut dengan memberikan analisis empiris dan rekomendasi penguatan sistem pengendalian yang lebih terstruktur dan berbasis integritas. Berdasarkan uraian yang sudah saya paparkan diatas, maka penelitian ini akan berfokus pada “Analisis Sistem Pengendalian Fraud Program Tutup Target Sales”.

TEORI

***Fraud Triangle* (segitiga kecurangan)**

Berdasarkan standar of Auditing Standard (SAS) No 99, *Concideration of fraud in*

financial statement Audit dan Ares, et al., (2014) menyebutkan bahwa segitiga kecurangan merupakan faktor utama yang memicu seseorang dalam melakukan kecurangan. Kecurangan terjadi dikarenakan adanya beberapa kondisi sehingga menyebabkan seseorang melakukan tindakan tersebut. Fraud yaitu tindakan melanggar hukum yang dilakukan secara sengaja untuk memperoleh keuntungan secara tidak benar (Rahmatika Noviany, 2020).

Menurut Cressey, (1950) yang dikemukakan oleh (T.WELLS JOSEPH, 2018) dalam bukunya “INTERNA FRAUD” mengatakan terjadinya fraud dipicu oleh tiga factor utama :

1. *Pressure* (Tekanan)

Pressure (tekanan) yaitu kondisi dimana seseorang melakukan kecurangan, dimana kondisi ini karna adanya masalah keuangan maupun non keuangan. Dalam masalah keuangan biasanya dikarenakan adanya dorongan ingin memiliki barang-barang mewah, sedangkan dalam masalah non keuangan dikarenakan adanya tekanan target yang tidak bisa mereka capai atau adanya tindakan untuk menutupi kinerja yang buruk karna tuntutan pekerjaan agar mendapat hasil yang baik.

2. *Opportunity* (Kesempatan)

Alasan kedua seseorang melakukan kecurangan karna adanya kesempatan, dimana munculnya kecurangan karena lemahnya sistem pengendalian yang diterapkan, kurangnya tuntunan dan pengawasan terhadap pelaku kecurangan.

3. *Rationalization* (Rasionalisasi)

Rasionalisasi yaitu kondisi dimana seseorang melakukan kecurangan dianggap wajar dan pelaku merasa tindakan yang dilakukan itu benar dan tidak illegal meskipun tindakan dinilai keluar dari etika bisnis serta menyalahi aturan yang berlaku.

Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan serangkaian prosedur yang dirancang dan dilaksanakan oleh dewan direksi, direktur, manajemen, serta seluruh karyawan perusahaan, dimana guna untuk memastikan efisiensi dan efektivitas operasional, keandalan laporan keuangan, serta kepatuhan terhadap peraturan undang-undang yang berlaku. Tujuannya yaitu untuk menjamin penerimaan yang memadai serta menjalankan ketentuan operasional dengan benar (Munifah, 2023).

(Faiz et al., 2021) definisi yang dirumuskan oleh *committee of sponsoring organizations* (COSO) Sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain suatu entitas, yang dirancang untuk memberikan keyakinan mengenai pencapaian tujuan yang berkaitan dengan operasi, pelaporan, dan kepatuhan, dimana dalam pencapaian tujuan dalam beberapa kategori :1)

Efektivitas dan Efisiensi operasi 2) Keandalan laporan keuangan 3) Kepatuhan terhadap hukum yang berlaku.

Menurut Menurut COSO yang dikemukakan oleh (Graham, 2015) dalam bukunya *“Internal Control Audit and Compliance”* menjelaskan *“The COSO internal framework identifies five components of internal control”* yaitu terdapat lima komponen sistem pengendalian yang saling berkaitan :

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian yaitu suatu komponen yang menjadi pondasi awal dalam pengembangan sistem internal. Komponen ini mencakup nilai integritas, etika, kompetensi sumber daya manusia, serta gaya kepemimpinan dan struktur organisasi. Lingkungan pengendalian menunjukkan komitmen manajemen terhadap pentingnya pengendalian internal dan menjadi dasar budaya perusahaan.

2. Penilaian Risiko

Penilaian risiko yaitu proses mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan organisasi. Manajemen harus memahami potensi risiko yang muncul dalam kegiatan operasional, termasuk risiko kecurangan dalam penjualan, serta menentukan langkah untuk meminimalisirnya.

3. Kegiatan Pengendalian

Kegiatan pengendalian yaitu berupa kebijakan, prosedur, dan mekanisme yang dirancang untuk memastikan intruksi manajemen dijalankan dengan baik.

4. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi yaitu mengacu pada proses pengumpulan, pengolahan, dan penyampaian informasi yang relevan dan tepat waktu, baik secara internal maupun eksternal. Informasi yang jelas memungkinkan karyawan memahami tanggung jawab mereka, sementara komunikasi yang efektif mendukung koordinasi dan pengendalian yang lebih baik.

5. Pemantauan

Pemantauan yaitu kegiatan untuk menilai sejauh mana sistem pengendalian telah berjalan sesuai ketentuan. Pemantauan dapat dilakukan secara berkelanjutan maupun melalui evaluasi periodik, misalnya audit internal, guna memastikan efektivitas pengendalian dan mendeteksi kelemahan yang ada

(Rahadianti et al., 2022) mengatakan dalam mencapai tujuan perusahaan terdapat beberapa kebijakan dan prosedur yang harus ada yaitu : (1) mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan, (2) memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi

akuntansi (3) mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen (4) menjaga aktiva perusahaan.

Unsur-unsur sistem pengendalian, menurut (Suratman & Meinarsih, 2021) terdapat empat unsur sistem pengendalian internal :

1. Struktur organisasi

Struktur organisasi yaitu alat bagi manajemen atau pimpinan perusahaan dalam mengatur kegiatan perusahaan.

2. Sistem wewenang dan prosedur pembukuan

Sistem wewenang dan prosedur pembukuan yaitu kerangka kerja yang akan mengatur dan memastikan semua transaksi keuangan dalam perusahaan dicatat dengan benar, dilaporkan, dan diandalkan

3. Praktek-praktek yang sehat

Praktek yang sehat yaitu mengacu pada ketaatan dan kejujuran karyawan dalam melaksanakan tugasnya. Dalam efektifitas praktek yang sehat ini untuk mencegah adanya kecurangan yang mungkin akan terjadi.

4. Tingkat kecakapan pegawai

Unsur pengendalian yang terakhir yaitu adanya tingkat kecakapan karyawan yang mana hal ini mengacu pada karyawan yang mampu menyelesaikan tugasnya dengan baik, tanggung jawab, dan wewenang yang dibebankannya sehingga memudahkan perusahaan dalam mencapai tujuan

Kecurangan (*fraud*)

(Alwing et al., 2022) menjelaskan kecurangan yaitu suatu tindakan yang menyimpang atau perbuatan yang melanggar hukum (*illegal act*) dimana motif kecurangan dilakukan secara sengaja untuk memperoleh keuntungan pribadi atau kelompok secara tidak benar, sehingga dapat merugikan pihak lain, baik secara langsung maupun tidak langsung.

The Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) yang dikemukakan oleh (Suratman & Meinarsih, 2021) mengatakan "*The Fraud Tree*" yaitu kecurangan *fraud* diklasifikasikan dalam 3 jenis :

a. Kecurangan laporan keuangan

Kecurangan dalam laporan keuangan yaitu kecurangan yang dilakukan manajemen untuk memanipulasi laporan keuangan secara materi, dimana adanya kecurangan akan berdampak pada para investor dan kreditor yang dirugikan.

b. Penyimpangan atas aset

Penyimpangan aset yaitu mencakup pencurian atau penyalahgunaan aset milik

perusahaan atau milik orang lain tidak semestinya, dimana kecurangan tersebut dapat dideteksi karna melibatkan nilai yang nyata dan dapat dihitung.

c. Korupsi

Korupsi yaitu kecurangan yang sulit untuk dideteksi dikarenakan adanya kerjasama antara pihak lain agar mendapatkan keuntungan dalam hubungan sisbosis mutualisme, yaitu seperti adanya kasus suap.

(Suratman & Meinarsih, 2021) mengatakan terdapat empat faktor pendorong seseorang melakukan kecurangan : 1) *Greed* (keserakahan), 2) *Opportunity* (kesempatan), 3) *Need* (kebutuhan), 4) *Exposure* (pengungkapan).

METODE PENELITIAN

Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, yaitu metode penelitian ini digunakan karna untuk menganalisis bagaimana sistem pengendalian fraud dalam program tutup target sales. Adapun lokasi penelitian ini akan dilakukan pada distributor Air Mineral yaitu Cv.Tirta Karuna yang ber alamat di Jln. Kusuma Bangsa. No 2 Banyu Ajuh. Kecamatan Kamal. Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Penelitian ini dimulai dari bulan Novermber 2024 sampai dengan selesai. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah berupa data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang dilakukan dengan identifikasi dan klasifikasi biaya, perhitungan biaya perolehan, analisis harga pokok produksi dan harga jual serta analisis strategi mitigasi.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berupa data primer, dimana data diperoleh langsung melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara partisipasi pasif dimana peneliti tidak terlibat secara langsung aktivitas yang akan diamati, akan tetepi peneliti hanya datang berkunjung untuk melakukan pengamatan. Dalam hal ini peneliti mengamati terkait strategi dan prosedur dalam program tutup target sales, serta faktor pendorong mereka dalam melakukan kecurangan dan sistem pengendalian yang diterapkan. Wawancara dilakukan secara semi terstruktur untuk memperoleh informasi terkait siapa saja pihak yang terkait dalam proses penjualan, strategi dan prosedur yang diterapkan dalam mencapai target penjualan serta faktor-faktor apa saja yang mendorong para sales dalam melakukan kecurangan. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan catatan transaksi yang tersedia. Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu terdapat tiga tahapan. Pertama melakukan reduksi data, kedua melakukan penyajian data, terakhir penarikan

kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Mekanisme Program Tutup Target Sales

Program tutup target sales di CV. Tirta Karuna merupakan mekanisme evaluasi kinerja tenaga penjual yang didasarkan pada pencapaian target bulanan dan tahunan. Setiap tenaga penjual diberikan target sesuai dengan kapasitas distribusi, jumlah pelanggan, serta kondisi pasar yang telah dianalisis oleh supervisor. Sistem ini memberikan insentif sebesar 10% bagi sales yang berhasil mencapai target bulanan dan bonus tahunan sebagai bentuk dorongan untuk meningkatkan motivasi dan produktivitas kerja. Meskipun demikian, sistem berbasis target ini juga dapat menimbulkan tekanan psikologis bagi karyawan. Sejalan dengan pandangan (Murhaban & Adnan, 2020), insentif memang efektif dalam mendorong semangat kerja, namun tanpa adanya pengawasan serta pengendalian internal yang memadai, hal tersebut berpotensi menimbulkan perilaku tidak etis. Dalam konteks penelitian ini, program tutup target sales menciptakan suasana kerja yang kompetitif, tetapi juga membuka peluang terjadinya manipulasi data penjualan serta penggelapan pembayaran pelanggan.

Indikasi Fraud Berdasarkan *Fraud Triangle*

1. *Pressure* (Tekanan)

Tekanan Kerja yang dirasakan oleh tenaga Sales dalam menghadapi beban target yang tinggi dan tidak selalu realistis, sementara ketidakmampuan sales dalam mencapai target menyebabkan kehilangan bonus bahkan penambahan beban target pada bulan berikutnya (hutang target). Tekanan ekonomi dan sosial juga dihadapi oleh tenaga sales sehingga dapat mendorong sebagian sales melakukan rekayasa laporan penjualan.

2. *Opportunity* (Kesempatan)

Kesempatan muncul karena lemahnya sistem pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan. Lemahnya dalam pemisahan tugas antara bagian pengiriman, penagihan, dan pencatatan memungkinkan penyalahgunaan tanggung jawab. Minimnya pengawasan langsung di lapangan serta belum adanya sistem audit internal memperbesar peluang terjadinya kecurangan.

3. *Rationalization* (Rasionalisasi)

Beberapa sales menganggap manipulasi data penjualan sebagai hal “wajar” untuk menyesuaikan tekanan target. Fenomena ini mencerminkan lemahnya budaya etika perusahaan dan rendahnya kesadaran integritas karyawan.

Temuan ini memperkuat teori Fraud Triangle bahwa kombinasi tekanan, peluang, dan

pembenaran moral menjadi penyebab utama munculnya fraud dalam konteks organisasi dengan sistem insentif yang agresif.

Sistem pengendalian *fraud* dalam program tutup target sales

Sistem pengendalian internal di CV. Tirta Karuna pada penelitian ini mengacu pada sistem pengendalian COSO, dimana terdapat lima komponen utama : lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, pemantauan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem pengendalian masih belum menyeluruh dan belum berjalan secara efektif pada semua komponen.

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan fondasi bagi seluruh sistem pengendalian internal. Dalam konteks CV. Tirta Karuna, nilai integritas dan etika organisasi belum sepenuhnya tertanam di antara karyawan. Walaupun pimpinan perusahaan menekankan pentingnya kejujuran dan tanggung jawab, belum terdapat kebijakan formal dan kode etik tertulis yang mengatur perilaku karyawan dalam pelaksanaan program tutup target sales. Akibatnya, muncul perbedaan interpretasi terhadap batasan etis antara “strategi mencapai target” dan “kecurangan dalam pelaporan”.

2. Penilaian Risiko

CV. Tirta Karuna belum memiliki mekanisme formal untuk melakukan identifikasi dan analisis risiko terhadap potensi fraud dalam penjualan. Penetapan target penjualan lebih berorientasi pada peningkatan laba tanpa mempertimbangkan kapasitas wilayah distribusi, potensi pasar, atau faktor sumber daya manusia. Akibatnya, target yang terlalu tinggi menciptakan tekanan bagi tenaga penjual dan memperbesar risiko manipulasi data penjualan (sales manipulation).

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian di CV. Tirta Karuna dilakukan melalui verifikasi laporan penjualan, pencocokan data stok, dan persetujuan supervisor terhadap insentif. Namun, implementasinya masih lemah pada aspek pemisahan tugas dan otorisasi. Beberapa sales terlibat langsung dalam proses penjualan, penagihan, hingga pelaporan tanpa supervisi ganda. Kondisi ini membuka peluang bagi manipulasi transaksi dan penggelapan pembayaran pelanggan.

4. Informasi dan Komunikasi

Perusahaan telah memiliki alur komunikasi vertikal dari sales ke supervisor dan bagian administrasi. Namun, komunikasi tersebut masih bersifat manual dan tidak terdokumentasi dengan baik. Hal ini berpotensi menyebabkan informasi tidak konsisten

antara laporan lapangan dan data administrasi. Selain itu, belum terdapat mekanisme komunikasi horizontal lintas bagian, sehingga perbedaan data antar divisi sering kali tidak segera diklarifikasi.

5. Pemantauan

Pemantauan di CV. Tirta Karuna dilakukan melalui evaluasi kinerja bulanan, tetapi belum disertai audit internal yang independen. Tidak adanya satuan pengawas atau auditor internal menyebabkan kelemahan mendasar dalam mendeteksi anomali transaksi. Selain itu, perusahaan belum memiliki mekanisme pelaporan kecurangan (*whistleblowing system*), sehingga kasus *fraud* kecil sering kali tidak terungkap.

Sistem Pengendalian atas Pencatatan Persediaan

Dalam aspek pencatatan persediaan, perusahaan menggunakan metode perpetual dengan pendekatan FIFO (*First In First Out*). Secara teoretis, metode ini efektif untuk menjaga keandalan laporan keuangan. Namun, penerapan di lapangan masih lemah karena kurangnya sinkronisasi antara data fisik dan administratif. Kondisi ini membuka celah bagi penggelapan stok maupun rekayasa laporan penjualan.

Dengan demikian, sistem pencatatan yang baik tanpa didukung pengawasan yang kuat dan audit periodik tidak cukup untuk mencegah *fraud*. Perlu adanya penguatan integrasi sistem informasi dan audit berkala agar ketidaksesuaian data dapat segera terdeteksi.

Efektivitas Sistem Pengendalian *Fraud*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian *fraud* di CV. Tirta Karuna belum efektif. Kelemahan utama meliputi tekanan target berlebih, lemahnya pemisahan fungsi, komunikasi yang tidak sinkron, dan ketiadaan audit internal. Secara akademik, hasil ini menegaskan pentingnya keseimbangan antara sistem pengendalian, etika organisasi, dan kebijakan insentif agar pencegahan *fraud* lebih menyeluruh.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap sistem pengendalian *fraud* pada program tutup target sales di CV. Tirta Karuna, dapat disimpulkan bahwa CV. Tirta Karuna telah memiliki kerangka sistem pengendalian internal yang mengacu pada lima komponen dalam kerangka COSO dan memahami potensi kecurangan melalui pendekatan *Fraud Triangle*. Namun, implementasi di CV. Tirta Karuna belum optimal. Tekanan target, lemahnya pengawasan, serta tidak jelasnya pemisahan tugas menjadi pemicu utama terjadinya *fraud* yang dibenarkan oleh pelaku. Lima komponen dalam kerangka COSO tidak diterapkan secara keseluruhan/utuh, tanpa didukung oleh SOP tertulis yang menjadi acuan kerja, tidak ada audit internal secara rutin,

serta tidak dilakukannya identifikasi dan analisis risiko yang sistematis. Kurangnya komunikasi dan pengawasan administratif memperbesar risiko *fraud*. Sistem pencatatan persediaan dan penjualan menggunakan metode perpetual dan FIFO, namun tetap rentan akibat lemahnya kontrol internal.

Kutipan dan Referensi

- 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>
- Anan, M. (2024). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN GUNA MENGHINDARI KECURANGAN DI PT . METRO MAKMUR NUSANTARA. *Jurnal Manajemen, Akuntansi, Dan Ilmu Ekonomi*, 1, 85–90.
- Faiz, Z., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2021). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI*. UGM PRESS.
- Graham, L. (2015). *Internal Control Audit and Compliance*.
- Indah, E. kakunsi, Ilat, V., & Manossoh, H. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Pada PT . Hasjrat Abadi Cabang Manado dan PT . Bosowa Cabang Manado Pendahuluan Dalam perusahaan dagang penjualan merupakan pilar utama , karena penjualan merupakan pengendalian , analisis resiko , ak. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Auditing*, 10 No, 25–35.
- Munifah. (2023). Pengendalian Internal Sistem Informasi. In E. Siswanto (Ed.), *Penerbit.Stekom.Ac.Id. Yayasan Prima Agus Teknik Redaksi*. <https://penerbit.stekom.ac.id/index.php/yayasanpat/article/download/447/472>
- Murhaban, & Adnan. (2020). *Sistem Pengendalian Manajemen* (Rusydi (ed.)). SEFA BUMI PERSADA. https://repository.unimal.ac.id/6166/1/BUKU_SPM LENGKAP %282%29 compressor.pdf
- Natasia, B. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Terjadinya Fraud Dalam Pelaporan Keuangan. *Jurnal El-Riyasah*, 11(1), 80–92.
- Rahadiani, C. S., Einar Christian, & Andika Saputra. (2022). Penerapan Sistem Pengendalian Internal Dalam Pencegahan Fraud Atas Siklus Penjualan Barang Pada PT. Smart Techtext Cirebon. *Jurnal Riset Manajemen, Bisnis, Akuntansi Dan Ekonomi*, 1(2), 68. <https://doi.org/10.58468/jambak.v1i2.39>
- Rahmatika Noviany, D. (2020). *Fraud Auditing Kajian Teoretis Dan Empiris - Google Books* (pp. 44–46). https://www.google.co.id/books/edition/Fraud_Auditing_Kajian_Teoretis_Dan_Empir/2LLqDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=fraud+auditing+kajian+teoretis+dan+empiris&printsec=frontcover
- Suratman, A., & Meinarsih, T. (2021). *Audit Forensik*.
- T.WELLS JOSEPH. (2018). No INTERNASIONAL FRAUD HANDBOOK. In *John Wiley sons* (Vol. 11, Issue 1). http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETU_NGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI