

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada masa sekarang ini telah terjadi perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat yang mengakibatkan setiap perusahaan dituntut harus mampu bersaing dalam segala hal termasuk dalam hal pelayanan kepada konsumen ataupun pada calon konsumennya. Hal ini dikarenakan konsumen semakin kritis terhadap mutu suatu barang/jasa yang dibeli. Kondisi demikian menuntut setiap perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa yang bermutu tinggi dengan harga yang kompetitif. Maka perusahaan harus menindaklanjuti dengan suatu pengelolaan perusahaan yang baik agar tetap bisa memproduksi barang yang berkualitas dan sekaligus tetap bisa bersaing dengan perusahaan pesaing.

Pada perusahaan yang skala operasinya masih kecil atau belum terlalu besar seorang manajer dapat menjalankan fungsi pengawasan terhadap pendapatan secara langsung. Akan tetapi jika skala operasi perusahaan sudah besar dan kompleks, maka seorang manajer tidak mungkin lagi dapat mengawasi secara langsung setiap kegiatan sehingga manajer perusahaan perlu melakukan pengawasan secara tidak langsung. Sistem pengendalian intern dapat diterapkan manajer perusahaan untuk mengawasi kegiatan usaha perusahaan tersebut secara tidak langsung.

Penelitian yang dilakukan oleh Budiyati (2018), dalam judul Evaluasi Pengendalian Intern Pemberian Kredit (Studi kasus pada BPR Bank Pasar Kabupaten Boyolali). Hasil dari evaluasi yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern pemberian kredit di PD BPR Bank Pasar Kabupaten Boyolali sudah efektif. Hal ini berdasarkan pada (1) sudah terdapatnya unsur-unsur sistem pengendalian intern yang seharusnya ada. (2) hasil pengujian kepatuhan atribut terhadap sampel dengan tingkat keandalan (R) sebesar 95%, menunjukkan bahwa tidak terdapat kesalahan dan nilai Achieved Upper Precision Limit (AUPL) sama dengan nilai Desired Upper Precision Limit (DUPL) yaitu sebesar 5% yang berarti sistem pengendalian intern pemberian kredit pada PD BPR Bank Pasar Kabupaten Boyolali dikatakan sudah efektif.

Penelitian yang dilakukan oleh Beni Makaria (2015), dalam judul Evaluasi atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi pada PT. Kasin Malang). Dan hasil penelitian ini menunjukkan sistem penjualan kredit dan penerimaan kas di PT. Kasin masih mempunyai beberapa kelemahan karena terdapat beberapa dokumen yang dalam penggunaannya kurang efektif dan kesulitan dalam melakukan pemberian kredit, sehingga sangat memungkinkan terjadinya manipulasi pencatatan transaksi yang dapat merugikan perusahaan. Dan tidak adanya pemeriksaan intern (pengecekan saldo) secara mendadak yang dilakukan direktur utama.

Bagi banyak perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama dan merupakan komponen terbesar dalam penentuan laba kotor. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang baik secara kredit atau tunai.

Dalam transaksi penjualan kredit jika order dari langganannya telah dipenuhi dengan pengiriman barang dengan penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada langganannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani perusahaan melalui sistem penjujukan kredit.

Penjualan pada masa sekarang ini umumnya dilakukan dalam bentuk kredit. Penjualan secara kredit juga melibatkan lebih dari satu karyawan sehingga perusahaan benar-benar harus perlu mengandung elemen sistem pengendalian intern. Dengan sistem pengendalian intern yang baik juga akan membantu manajemen dalam menjalankan fungsi-fungsinya. Sehingga tidak terjadi penyelewengan dalam pelaksanaan operasi perusahaan yang dapat merugikan perusahaan.

Sistem Pengendalian Intern dalam akuntansi menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2016:10) memiliki peranan penting karena sistem pengendalian intern merupakan prosedur atau sistem yang dirancang untuk mengontrol, mengawasi, mengarahkan organisasi agar dapat mencapai suatu tujuan. Sistem tersebut dapat digunakan oleh manajemen untuk merencanakan dan mengendalikan operasi perusahaan, membantu menyediakan informasi akuntansi yang handal untuk laporan keuangan, dan menjamin dipatuhinya hukum dan peraturan yang berlaku.

Tujuan sistem pengendalian intern menurut Mulyadi (2016:130) adalah menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Dealer Motor Grasia merupakan badan usaha atau perusahaan yang menyediakan pelayanan bagi masyarakat umum dengan fasilitas barang berupa motor. Permasalahan yang sering dihadapi Dealer Motor Grasia Waingapu yaitu pembayaran sering terlambat atau waktu pembayaran lewat dari jatuh tempo. Dalam penjualan kredit juga harus ada persetujuan dari pihak Leasing baru bisa terjadinya transaksi penjualan, kalau leasing tidak di stuju maka tidak bisa terjadi transaksi penjualan.

**Tabel 1**  
**List Harga Motor Grasia Waingapu**

TYPE	HARGA	DP	Tenor 33
		SETOR	
REVO FIT FI	Rp. 16.980.500	Rp. 1.700.000	Rp. 788.000
		Rp. 2.600.000	Rp. 746.000
		Rp. 3.400.000	Rp. 709.000
REVO X	Rp. 18.720.500	Rp. 1.900.000	Rp. 871.000
		Rp. 2.900.000	Rp. 824.000
		Rp. 3.800.000	Rp. 782.000
SUPRA X FI CW	Rp. 21.270.500	Rp. 2.700.000	Rp. 949.000
		Rp. 3.200.000	Rp. 926.000
		Rp. 4.300.000	Rp. 874.000
SUPRA GTR 150 EXCLUSIVE	Rp. 26.310.500	Rp. 4.000.000	Rp. 1.133.000
		Rp. 4.500.000	Rp. 1.110.000
		Rp. 5.300.000	Rp. 1.073.000

CB 150 VERSA CW	Rp. 23.050.500	Rp. 4.700.000	Rp. 940.000
		Rp. 6.000.000	Rp. 880.000
		Rp. 7.000.000	Rp. 833.000
NEW CB150R	Rp. 31.303.500	Rp. 6.300.000	Rp. 1.256.000
		Rp. 7.000.000	Rp. 1.223.000
		Rp. 8.000.000	Rp. 1.177.000
CRF 150L	Rp. 36.610.500	Rp. 7.500.000	Rp. 1.451.000
		Rp. 8.500.000	Rp. 1.405.000
		Rp. 9.500.000	Rp. 1.358.000
NEW BEAT CBS	Rp. 18.857.500	Rp. 2.000.000	Rp. 862.000
		Rp. 2.500.000	Rp. 834.000
		Rp. 3.000.000	Rp. 811.000
NEW BEAT CBS ISS	Rp. 19.519.500	Rp. 2.000.000	Rp. 888.000
		Rp. 2.500.000	Rp. 865.000
		Rp. 3.000.000	Rp. 842.000
NEW BEAT STREET	Rp. 19.497.500	Rp. 2.000.000	Rp. 887.000
		Rp. 2.500.000	Rp. 864.000
		Rp. 3.000.000	Rp. 841.000
ALL NEW SCOOPY SPORTY	Rp. 21.961.500	Rp. 2.500.000	Rp. 979.000
		Rp. 3.000.000	Rp. 956.000
		Rp. 4.000.000	Rp. 910.000
NEW VARIO 125 CBS	Rp. 22.860.500	Rp. 3.000.000	Rp. 986.000
		Rp. 3.500.000	Rp. 964.000
		Rp. 4.500.000	Rp. 918.000
NEW VARIO 125 CBS ISS	Rp. 23.781.500	Rp. 3.000.000	Rp. 1.029.000
		Rp. 3.500.000	Rp. 1.006.000
		Rp. 4.000.000	Rp. 961.000
NEW VARIO 150	Rp. 26.370.500	Rp. 3.500.000	Rp. 1.153.000
		Rp. 4.000.000	Rp. 1.130.000
		Rp. 5.300.000	Rp. 1.069.000
ADV 150 CBS	Rp. 36.942.500	Rp. 7.400.000	Rp. 1.489.000
		Rp. 8.500.000	Rp. 1.437.000
		Rp. 9.500.000	Rp. 1.390.000
ADV 150 CBS	Rp. 36.942.500	Rp. 3.700.000	Rp. 1.598.000
		Rp. 5.600.000	Rp. 1.512.000
		Rp. 7.500.000	Rp. 1.426.000

Sumber: dari pemilik dealer grasia waingapu, 29 juli 2022

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT DEALER MOTOR GRASIA WAINGAPU”**

## **1.2 Masalah Penelitian**

Dari latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah evaluasi sistem pengendalian intern penjualan di Dealer Motor Grasia Waingapu.

## **1.3 Persoalan Penelitian**

Adapun yang menjadi persoalan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi sistem pengendalian intern penjualan kredit di Dealer Motor Grasia Waingapu?
2. Apakah pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan kredit di Dealer Motor Grasia Waingapu sudah efektif?

## **1.4 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan penelitian**

Berdasarkan persoalan penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui implementasi sistem pengendalian intern penjualan kredit Dealer Motor Grasia Waingapu
2. Untuk mengetahui efektivitas pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan kredit di Dealer Grasia Waingapu.

## **1.4.2 Manfaat Penelitian**

### 1.4.2.1 Manfaat Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan untuk menambah pengetahuan atau wawasan khususnya tentang Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit.

### 1.4.2.2 Manfaat Praktis:

#### a. Bagi pihak penulis

Penelitian ini diharapkan mampu untuk memperdalam pengetahuan terkait Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit

#### b. Bagi Instansi

Diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam membantu kebijakan dimasa yang akan datang.

#### c. Bagi Pembaca

Bisa sebagai referensi penelitian dan dapat menambah pengetahuan dan informasi mengenai Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit.