

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi bangsa Indonesia berkembang sejalan dengan pertumbuhan dan kemajuan organisasi perusahaan yang begitu pesat. Keadaan ini mengakibatkan berkembangnya suatu perusahaan ke arah yang lebih baik dan semakin luas, sehingga perusahaan-perusahaan yang semula kecil, tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan besar dengan aktivitas yang semakin kompleks. Dalam situasi yang demikian, pimpinan perusahaan dituntut untuk berusaha dengan segala cara dalam mengatasi semua masalah yang terjadi dalam suatu perusahaan, agar perusahaan yang dikelola dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Setiap perusahaan yang bersifat *profit oriented* bertujuan untuk mendapatkan laba yang maksimal dalam menjalankan usahanya, sedangkan perusahaan menghadapi berbagai kendala seperti sarana dan prasarana sehingga tidak pernah ada alasan apapun yang membenarkan adanya ketidakefisienan dalam pengelolaan *output* tersebut.

Perusahaan harus melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan dengan cara pembagian tugas dan wewenang sehingga dapat tercipta *internal check* dalam setiap perusahaan dan menghasilkan laporan akuntansi yang dapat dijadikan bukti transaksi.

Penjualan merupakan salah satu hal yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan mempunyai sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalanannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Pada perusahaan yang relatif kecil, pemilik perusahaan dapat merangkap sebagai pimpinan perusahaan dan dapat secara langsung mengelola serta mengawasi segala aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Hal ini dikarenakan aktivitas perusahaan tidak terlalu luas dan pimpinan perusahaan dapat menangani sendiri apa yang terjadi di perusahaan, berbeda apabila pertumbuhan perusahaan menjadi besar, mengakibatkan pimpinan perusahaan tidak dapat lagi menangani aktivitas perusahaannya secara langsung atau sendiri, oleh karena itu perusahaan yang besar, mengharuskan pimpinan perusahaan untuk mendelegasikan wewenang, meski demikian tanggung jawab tetap mengendalikan dan mengawasi tindakan bawahannya yang telah diberikan wewenang tersebut.

Dengan demikian agar tujuan dalam pelimpahan wewenang tercapai diperlukan suatu alat yang dapat membantu meyakinkan pimpinan, bahwa apa yang dilaporkan bawahannya adalah benar, dapat dipercaya dan dapat mengawasi apakah kebijakan yang telah ditetapkannya telah dijalankan, sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat, maka pada hakikatnya pimpinan perusahaan haruslah dapat mengendalikan semua kegiatan yang ada di perusahaan untuk dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Adapun alat tersebut adalah berupa sistem akuntansi yang sangat berperan penting dalam membantu pimpinan perusahaan untuk memperoleh informasi dapat melakukan pengendalian agar terhindar dari segala kemungkinan yang akan merugikan perusahaan.

Efektivitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Menurut Krismiaji dalam buku Sistem Informasi Akuntansi (2015, h 216) pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Antara sebuah tujuan dengan tujuan lainnya sering kali bertentangan.

PT. Uni Paramandala Pathya adalah perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan dan *service* sepeda motor Honda setiap harinya. Selain hal tersebut PT. Uni Paramandala Pathya juga melakukan *order* permintaan unit sepeda motor Honda dan suku cadang bagi konsumen pengguna sepeda motor Honda. Hal tersebut dimaksudkan untuk memenuhi permintaan konsumen dan juga menjaga kelancara kegiatan operasional perusahaan.

Prosedur penjualan kendaraan roda dua secara tunai dan kredit pada PT. Uni Paramandala Pathya sama dengan perusahaan-perusahaan yang memberikan pelayanan yang sama. Hasil penjualan akan dicatat sebagai penerimaan kas yang dapat berupa uang tunai maupun setoran uang ke rekening perusahaan. Sebelum kredit diberikan kepada konsumen yang mengajukan kredit, PT. Uni Paramandala Pathya melakukan pemeriksaan status kredit dan memberikan otorisasi kredit. Perusahaan harus benar-benar memperhatikan dipatuhinya sistem pengendalian internal dalam pemberian fasilitas kredit sehingga risiko terjadinya kredit macet dapat diminimalisir. Kredit yang bermasalah dapat mengganggu kelancaran operasional perusahaan.

Seperti yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan kendaraan roda dua, terutama penjualan kredit PT. Uni Paramandala Pathya juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut bagian penjualan PT. Uni Paramandala Pathya mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor pembeli yang melakukan berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan.

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan di atas, penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut mengenai implementasi pengendalian terhadap sistem penjualan di PT Uni Paramandala Pathya. Maka berdasarkan penelitian ini penulis menyusun sebuah skripsi yang berjudul **“Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan PT Uni Paramandala Pathya”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengendalian internal pada penjualan kendaraan roda dua di PT Uni Paramandala Pathya?
2. Apakah pengendalian internal pada penjualan kendaraan roda dua PT Uni Paramandala Pathya sudah berjalan efektif?

## **1.3 Batasan Masalah**

Dari masalah-masalah tentang penerapan audit internal yang telah penulis jelaskan, maka perlu adanya pembatasan masalah dalam penelitian ini dikarenakan waktu yang terbatas serta ruang lingkup yang sedikit. Penulis membatasi masalah dan berfokus pada pengendalian internal atas penjualan.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal pada penjualan di PT Uni Paramandala Pathya.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal pada penjualan sudah berjalan dengan efektif.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

### **1. Bagi Penulis**

Hasil penelitian ini dapat menjadi tempat bagi penulis untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama berkuliah di Universitas Bhayangkara. Selain itu, penulis memperoleh banyak pengetahuan baru khususnya mengenai

topik yang dibahas dalam skripsi ini yaitu tentang pengendalian internal dan penjualan.

2. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini semoga dapat menambah wawasan, pengetahuan, dan pandangan terkait pengendalian internal dan penjualan pada civitas akademika Universitas Bhayangkara.

3. Peneliti selanjutnya

Penelitian ini berguna sebagai bahan referensi untuk penelitian dan pengembangan karya ilmiah selanjutnya dalam penelitian sejenis atau bidang yang sama.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk lebih terarah dalam penulisan skripsi ini, penulis memberikan gambaran keseluruhan dari penelitian, maka penulisan dibuat secara sistematis yang terdiri dari beberapa bab dengan susunan sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan berbagai teori yang mendasari penyusunan karya ilmiah ini. Menguraikan secara ringkas mengenai penelitian terdahulu.

#### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Metodologi penelitian merupakan prosedur atau metode-metode yang digunakan dalam penelitian. Bab ini menjelaskan desain penelitian, rancangan sampel, metode pengumpulan data, rencana analisis data, waktu dan tempat penelitian.

## **BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang deskripsi dari objek penelitian, sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan beserta penjelasan, kegiatan dan perkembangan perusahaan, penyajian data, hasil analisis data, dan hasil penelitian.

## **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan yang merupakan hasil pembahasan keseluruhan dari penelitian dan implikasi manajerial yang berisi saran untuk pihak yang berkepentingan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

