

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Persaingan dunia usaha sekarang ini semakin kompetitif. Hal ini disebabkan karena perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang mengalami kemajuan sangat pesat, sehingga setiap perusahaan harus mampu bersaing dipasar untuk memperluas usahanya demi mencapai tujuan yaitu untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan memanfaatkan seluruh sumber daya dan kemampuan yang ada secara efektif dan efisien supaya dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya.

Semakin besar perusahaan, semakin banyak pula aktivitas yang dilakukan perusahaan tersebut. Hal ini mengharuskan pimpinan perusahaan untuk melakukan pelimpahan wewenang kepada pihak-pihak dibawahnya, dan mengharuskan karyawan atau bawahan bisa melakukannya Hal ini dilakukan karena kegiatan oprasional semakin kompleks, data dan informasi semakin banyak, serta resiko terjadinya penyimpangan dan penyalahgunaan wewenang semakin tinggi. Untuk mencegah supaya hal tersebut tidak terjadi diperlukan pengawasan dan struktur pengendalian intern perusahaan yang baik, supaya setiap prosedur

dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat berjalan secara efektif dilapangan.

Struktur pengendalian intern sangat penting bagi perusahaan yang menjalankan seluruh kegiatan usahanya, karena struktur pengendalian intern akan mengamankan sumber- sumber pemborosan, kecurangan dan ketidakefisienan, meningkatkan ketelitian dan dapat dipercayainya data akuntansi, mendorong ditaati dan dilaksanakannya kebijakan perusahaan serta meningkatkan efesiensi. Untuk menciptakan struktur pengendalian intern dalam perusahaan, unsur yang perlu dirancang adalah sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, biaya,serta perlu dirancang berbagai metode untuk merekayasa praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi dan mutu karyawan yang sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan melalui beberapa siklus transaksi. Siklus transaksi tersebut meliputi siklus pendapatan, siklus pengeluaran kas, siklus produksi, siklus pembayaran gaji karyawan dan lain sebagainya. Dalam siklus pendapatan terdapat aktivitas penjualan secara kredit, penjualan tunai, retur penjualan, pencadangan kerugian piutang dan penghapusan piutang. Aktivitas penjualan sangat penting bagi perusahaan selain sebagai sumber pendapatan utama perusahaan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit, aktivitas penjualan juga mempengaruhi citra perusahaan dimata konsumen karena aktivitas penjualan berhubungan langsung dengan konsumen, sehingga diperlukan struktur pengendalian intern yang baik atas penjualan.

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk meningkatkan volume penjualan, maka kemungkinan laba yang diperoleh akan semakin besar pula. Apabila penjualan meningkat, maka volume dan jumlah transaksi penjualan akan semakin besar, hal tersebut dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya kesalahan pencatatan, penyimpangan, penyelewengan, dan penyalahgunaan wewenang. Oleh karena itu diperlukan serangkaian kebijakan, prosedur dan teknik pengendalian intern yang baik atas aktivitas penjualan, yang semuanya itu terdapat dalam struktur pengendalian intern.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya yang baik, dan dapat menjalankan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktifitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern yang baik.

Sistem pengendalian intern ini akan dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personal lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian intern terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

Karena semakin banyaknya alat transportasi roda empat maka kebutuhan akan suku cadangnya juga semakin banyak permintaan dengan model yang bervariasi. Suku cadang mobil merupakan barang yang sangat dibutuhkan bagi pengguna alat transportasi roda empat. PT. United Motors Centre Surabaya merupakan salah satu penyedia unit mobil dan suku

cadang Suzuki terbesar di Surabaya bahkan menjadi distributor resmi di Jawa Timur. Sejak awal bahkan sampai sekarang perusahaan ini berkonsentrasi pada penjualan suku cadang baik secara kredit maupun tunai. Perusahaan ini bertujuan untuk terus meningkatkan volume penjualan dengan mendapatkan citra yang baik di mata para konsumen. Hal ini dilakukan supaya dapat bertahan dan bersaing di pasar dengan perusahaan-perusahaan sejenisnya. Peningkatan penjualan akan mengakibatkan transaksi penjualan yang semakin besar pula, sehingga diperlukan struktur pengendalian intern yang baik untuk mencegah terjadinya kesalahan, penyimpangan, serta penyelewengan.

Berdasarkan pertimbangan tersebut penulis ingin membandingkan struktur pengendalian intern yang diterapkan pada perusahaan dengan struktur pengendalian intern menurut teori yang ada di literatur. Maka judul penelitian ini adalah "EVALUASI STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN TERHADAP SISTEM PENJUALAN PADA PT. UNITED MOTORS CENTRE SURABAYA.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasar latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang akan dibahas adalah "Apakah struktur pengendalian intern pada sistem penjualan pada PT. United Motors Centre Surabaya sudah diterapkan dengan baik?"

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui struktur pengendalian intern terhadap sistem penjualan yang telah diterapkan oleh PT. United Motors Centre Surabaya.
2. Untuk mengetahui apakah struktur pengendalian intern terhadap sistem penjualan telah dilaksanakan dengan baik oleh manajemen PT. United Motors Centre Surabaya.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

a. Kontribusi Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan bahan masukan kepada PT. United Motors Centre Surabaya mengenai pentingnya menerapkan struktur pengendalian intern yang baik terhadap sistem penjualan serta sebagai tambahan informasi untuk melakukan perbaikan atau penyempurnaan yang berkaitan dengan struktur pengendalian intern terhadap penjualan.

b. Kontribusi Teoritis

Sebagai bahan pertimbangan antara teori yang diperoleh selama kuliah dengan praktik yang terjadi, serta dapat memperluas ilmu pengetahuan dan memperdalam pemahaman mengenai struktur pengendalian intern khususnya pada sistem penjualan.

c. Kontribusi Kebijakan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan studi pembandingan dan dapat memberikan informasi dasar bagi masalah serupa dan pengembangannya. Serta diharapkan dapat digunakan sebagai bahan

pertimbangan dalam menentukan kebijakan oleh manajemen dalam upaya meningkatkan sistem penjualan.

### **1.5 Ruang Lingkup Penelitian**

Agar pembahasan tidak melebar atau bahkan terjadi kesalahpahaman, maka penulis perlu untuk memberi batasan- batasan terhadap pembahasan. Pembatasan ini bertujuan agar permasalahan tidak keluar dari sasaran. Ruang lingkup penelitian dibatasi hanya pada sistem penjualan, baik tunai maupun kredit yang dikaitkan dengan unsur struktur pengendalian intern selama tahun 2014 sampai tahun 2016.