

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semakin majunya perkembangan perekonomian bisnis di Indonesia membuat perusahaan saling bersaing menjadi yang terdepan. Persaingan disini dimaksud sebagai usaha memberikan produk dan layanan terbaik bagi konsumen. Perusahaan dalam hal manajemen perlu menetapkan sistem pengendalian yang bagus untuk berjalanya operasional perusahaan. SIS Motor Srengat merupakan dealer resmi Yamaha yang menerapkan 3s (*sales, servis, sparepart*) yang mana kegiatan utamanya adalah menjualkan unit kendaraan, melakukan perawatan kendaraan, dan penjualan unit *sparepart*. Dealer Yamaha SIS Motor melakukan bisnisnya atas permintaan konsumen dan melayani proses pembelian kendaraan, penyediaan servis untuk kendaraan, dan penyediaan *sparepart* untuk kendaraan. Sistem penjualan yang dilakukan oleh SIS Motor ini berupa prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, pencatatan akuntansi yang melibatkan departemen admin dan departemen lain yang terkait dengan transaksi penjualan.

SIS Motor bekerjasama dengan bank pembiayaan (*leasing*) untuk pelunasan kredit kepada dealer. Akan tetapi, penjualan kredit ini tidak langsung diterima oleh pihak *leasing*, pihak *leasing* terlebih dahulu menentukan kelayakan pemberian kredit kepada konsumen dengan cara

mengidentifikasi data-data konsumen. Adanya kerja sama dengan pihak *leasing* ini dilakukan tidak terjadi kredit macet pada Dealer SIS Motor.

Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan untuk selalu melakukan perbaikan pada biaya produksi dan penjualan. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatan. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan bisa dilakukan baik secara tunai maupun kredit.

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan penjual kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.¹

Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan jangka waktu pengembalian dan tingkat bunga sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari

¹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Edisi 4), (Jakarta: Salemba Empat, 2016), hlm. 379.

pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut.² Analisis pemberian kredit ini merupakan analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan pembeli dari segi kemampuan pembeli dalam membayar tagihan kredit.

Data observasi di lapangan menunjukkan bahwa di dapatkan beberapa kekurangan yang terdapat pada Dealer SIS Motor, seperti kurangnya tenaga kerja di bagian *sales man*. Dengan kurangnya tenaga kerja *sales man* ini menjadikan turunya kuantitas penjualan pada Dealer SIS Motor. Bagian atau fungsi *sales counter* merangkap tanggung jawab sebagai *sales man*, sehingga terdapat ketidak sesuaian tanggung jawab antara *sales counter* dan *sales man*.

Pada saat ini perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan salah satu kegiatan utama untuk mencapai tujuan tersebut. Penjualan adalah tulang punggung perusahaan perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan diangaap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penerapan sistem pengendalian internal yang baik dapat digunakan untuk mencapai tujuan sebuah perusahaan.

² Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Edisi 4)..., hlm. 169.

Tabel 1.1

Data Penjualan Motor Dealer Yamaha SIS Motor Srengat Blitar Tahun 2017

	Jan	Feb	Mart	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des
NMAX	8 unit	5 unit	4 unit	6 unit	11 unit	5 unit	5 unit	13 unit	11 unit	5 unit	11 unit	7 unit
MIO	4 unit	3 unit	8 unit	2 unit	3 unit	5 unit	3 unit	1 unit	2 unit		13 unit	2 unit
VIXION	5 unit	3 unit	6 unit	3 unit	3 unit	3 unit	6 unit	1 unit	3 unit	2 unit		1 unit
R15		2 unit	1 unit	2 unit	3 unit	4 unit	1 unit	1 unit	1 unit	2 unit	1 unit	1 unit
R25	1 unit											1 unit
MT25		1 unit										1 unit
XRIDE	2 unit		2 unit	2 unit	2 unit	2 unit	1 unit		1 unit			1 unit
SOUL GT	1 unit	4 unit		1 unit		3 unit		1 unit	2 unit	1 unit		2 unit
JUPITER		1 unit	2 unit		1 unit	1 unit	2 unit		1 unit	1 unit		
VEGA	1 unit			1 unit		1 unit			1 unit			
FINO	2 unit			1 unit	2 unit	3 unit		2 unit		1 unit		
AEROX		1 unit	1 unit	2 unit	7 unit	2 unit	5 unit	2 unit	1 unit	1 unit	1 unit	1 unit
XABRE						1 unit						
MX KING								1 unit		1 unit	1 unit	
TOTAL	24 unit	20 unit	24 unit	20 unit	32 unit	30 unit	23 unit	22 unit	23 unit	14 unit	27 unit	15 unit

Sumber data: Informan akuntan dealer yamaha sis motor.

Tabel 1.2

Data Penjualan Motor Dealer Yamaha SIS Motor Srengat Blitar Tahun 2018

	Jan	Feb	Mart	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des
NMAX	9 unit	11 unit	14 unit	11 unit	14 unit	5 unit	13 unit	7 unit	9 unit	6 unit	9 unit	6 unit
MIO		10 unit		3 unit	7 unit	3 unit	1 unit	5 unit	2 unit	3 unit	1 unit	4 unit
VIXION		4 unit	2 unit		3 unit	1 unit		1 unit	1 unit	1 unit	1 unit	5 unit
R15	1 unit		5 unit	2 unit		2 unit			1 unit		2 unit	1 unit
R25												
MT25												
LEXI					7 unit	3 unit	3 unit	2 unit	1 unit	3 unit	1 unit	2 unit
XRIDE	1 unit	3 unit			2 unit		1 unit		2 unit	1 unit	1 unit	
SOUL GT		1 unit			1 unit	1 unit		1 unit	1 unit			2 unit
JUPITER					1 unit		1 unit	1 unit				2 unit
VEGA	1 unit	2 unit		1 unit	1 unit		1 unit			1 unit		
FINO		1 unit	1 unit		2 unit		2 unit	1 unit			1 unit	
AEROX	1 unit	3 unit	1 unit	3 unit	1 unit	1 unit	1 unit	4 unit	2 unit	4 unit	1 unit	
XABRE					1 unit							
MX KING		1 unit			2 unit			1 unit	1 unit	1 unit	1 unit	1 unit
TOTAL	13 unit	31 unit	23 unit	20 unit	42 unit	16 unit	23 unit	23 unit	20 unit	20 unit	18 unit	23 unit

Sumber data: Informan akuntan dealer yamaha sis motor.

Dari data di atas dapat dilihat bahwa penjualan motor di Dealer Yamaha SIS Motor pada tahun 2017 dan 2018 menunjukkan bahwa ada beberapa type motor yang tidak terjual sama sekali, sehingga dealer yamaha sis motor pada tahun berikutnya tidak mengeluarkan jenis merk motor tersebut. Penjualan merupakan aspek penting dalam sebuah perusahaan. Pengendalian yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena akan berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya akan mengurangi pendapatan perusahaan. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam menjalankan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya.

Sistem pengendalian internal meliputi stuktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasi untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.³ Selain itu, unsur-unsur pokok dalam sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang. Sistem otoritas dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, dan karyawan yang sesuai dengan tanggung jawabnya. Dengan adanya pengendalian internal diharapkan bisa menjaga kekayaan perusahaan yang di akibatkan dari pencurian, penggelapan uang oleh karyawan, atau menyalahgunakan aktiva perusahaan.

³Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Edisi 4)..., hlm. 129.

Menurut *Committee of Sponsoring Organization (COSO)*, komponen model pengendalian internal terdiri dari, 1) lingkungan pengendalian, 2) aktivitas pengendalian, 3) pengukuran resiko, 4) informasi dan komunikasi, 5) pemantauan. Model pengendalian internal ini menetapkan pengendalian internal sebagai proses yang diterapkan oleh dewan direktur, manajemen, dan untuk memberikan jaminan yang cukup bahwa tujuan pengendalian internal berikut ini dapat dicapai, 1) efektivitas dan efisiensi operasi, 2) daya dan pelaporan keuangan, 3) kesesuaian dengan hukum dan peraturan yang berlaku.⁴

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian internal, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Pemahaman tentang pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian internal ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan

⁴ Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi edisi 4*, (Yogyakarta: STIM YKPN, 2015), hlm. 220.

efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan.

Sistem yang baik merupakan salah satu kunci dari pengendalian. Dalam sebuah perusahaan dagang, penjualan sangatlah penting dan merupakan roda penggerak dalam kelangsungan hidup sebuah perusahaan. Agar penjualan dapat berjalan dengan secara efektif dan tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai yang direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar proses kegiatan operasi perusahaan bisa berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin keamanan aktiva perusahaan. Melalui sistem pengendalian internal inilah perusahaan memiliki mekanisme yang dapat mengatasi segala bentuk permasalahan yang mengancam kinerja operasional perusahaan karena bagaimanapun perusahaan memiliki tingkat resiko bervariasi.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul penelitian “Evaluasi Sistem Pengendalian Internal pada Prosedur Penjualan Motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar Ditinjau dari Perspektif Islam”.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana penerapan prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar?
2. Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar?

3. Bagaimana efektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar?
4. Bagaimana efektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar ditinjau dari Perspektif Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan penerapan prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar.
2. Mendeskripsikan penerapan sistem pengendalian internal di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar.
3. Mendeskripsikan efektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar.
4. Mendeskripsikan efektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar ditinjau dari Perspektif islam.

D. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini supaya tidak terlalu melebar kemana-mana, penulis hanya akan fokus melakukan penelitian terhadap Sistem Pengendalian Internal Pada Prosedur Penjualan Motor di Dealer Yamaha Sis Motor Srengat Blitar.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan menambah kajian ilmu akuntansi terutama yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan dalam praktik yang sesungguhnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan menjadi sarana bagi penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang telah didapat selama menjalani perkuliahan dengan praktik yang ada, serta memperoleh wawasan baru seputar sistem pengendalian internal yang berkaitan dengan topik penelitian kali ini.

b. Bagi Dealer Yamaha Sis Motor

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan-masukan yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengadakan perbaikan dan memberikan penilaian keefektifan terhadap operasional penjualan di Dealer Yamaha Sis Motor.

c. Bagi Akademis

Memperkaya kepustakaan di IAIN Tulungagung dalam bidang Akuntansi. penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengetahuan bagi kalangan akademis serta berguna sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya untuk mengembangkan

bidang keilmuan yang dipelajari terutama yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal yang berhubungan dengan prosedur penjualan.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

Berdasarkan pada variabel dari penelitian di atas, maka perlu kita ketahui definisi atau pengertian antara masing-masing untuk menghindari kesalahan fahaman dalam menginterpretasikan beberapa istilah yang digunakan dalam judul skripsi ini, maka penulis merasa perlu untuk menjelaskan beberapa istilah.

- a. Sistem menurut West Churman didefinisikan sebagai serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaiyan tujuan.⁵
- b. Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.⁶
- c. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan penjual

⁵ Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi edisi 4...*, hlm. 1.

⁶ *Ibid* .,hlm. 9.

kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan jangka waktu pengembalian dan tingkat bunga sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan.

2. Definisi operasional

Berdasarkan judul penelitian evaluasi sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan di Yamaha Sis Motor Srengat Blitar, maka peneliti mefokuskan pada sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Yamaha Sis Motor Blitar.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, sistematika penulisan skripsi.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini mengemukakan tentang teori-teori yang mendukung penelitian yaitu menerangkan tentang: sistem pengendalian intern, tujuan, unsur-unsur, komponen-komponen, dan prinsip-prinsip sistem pengendalian intern. Kemudian sistem akuntansi penjualan yang mengulas tentang pengertian, fungsi, dokumen, catatan akuntansi yang digunakan,

informasi yang diperlukan manajemen, dan prosedur yang membentuk sistem. Dan bagan alir sistem penjualan tunai dan kredit. Peneliti terdahulu. Paradigma peneliti.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan dalam menyusun skripsi, yang memuat tentang: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahapan-tahapan penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang sejarah dan perkembangan, struktur organisasi, personalia, sistem dan prosedur penjualan Dealer Yamaha SIS Motor. Analisis data mencakup tentang: analisis terhadap prosedur penjualan, analisis penerapan sistem pengendalian internal Dealer Yamaha SIS Motor dalam penjualan.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang analisis data yang mencakup tentang: pembahasan terhadap prosedur penjualan, pembahasan penerapan sistem pengendalian internal Dealer Yamaha SIS Motor dalam penjualan.

BAB VI PENUTUP

Bab ini memuat tentang kesimpulan dan saran maupun rekomendasi atas penelitian yang telah dilakukan.