BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, dunia usaha mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pada awal tahun 2012, kredit motor di Indonesia mencapai Rp 38,3 triliun atau 37,2% dari total kredit kendaraan bermotor (www.suaramerdeka.com diakses 25 Juli 2012). Pesatnya perkembangan tersebut memicu timbulnya persaingan yang pesat pula baik perusahaan jasa, dagang dan industri (manufaktur). Kondisi ini menuntut perusahaan untuk senantiasa memperhatikan selera konsumen sehingga bisa memenangkan persaingan di pasar.

Perusahaan berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk meraih keuntungan. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu penting bagi perusahaan mempelajari sistem penjualan karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang mampu menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang diperoleh perusahaan akan meningkat serta kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik (Mulyadi, 2002).

Bank Indonesia telah mengeluarkan Surat Edaran Nomor 14/10/DPNP tanggal 15 Maret 2012. Surat edaran tersebut berisi tentang Penerapan Manajemen Risiko pada Bank yang Melakukan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah dan Kredit Kendaraan Bermotor. Peraturan tersebut mulai berlaku 15 Juni 2012 dimana BI mewajibkan *self financing* (pembiayaan sendiri) atau uang muka (DP) untuk perumahan sebesar 30% dan DP minimal 30% untuk mobil dan 25% untuk motor (www.bi.go.id diakses tanggal 28 Juli 2012). Menurut Difi (2012) Bank perlu meningkatkan kehati-hatian dalam penyaluran KPR dan KKB karena pertumbuhan KPR dan KKB yang terlalu tinggi berpotensi menimbulkan berbagai risiko bagi bank. (www.finance.detik.com. diakses tanggal 28 Juli 2012)

Berbagai kebijakan juga telah dilakukan oleh pimpinan perusahaan untuk mengoptimalkan penjualan bisa dilakukan dengan melakukan sistem penjualan secara kredit. Kebiajakan sistem penjualan kredit tersebut didasari oleh pertimbangan kebijakan produksi, kebijakan harga, kebijakan pemasaran dan kebijakan lokasi. Namun, kebijakan pemberian kredit tersebut bukanlah merupakan hal yang mudah karena mempunyai risiko kredit macet yang bisa merugikan perusahaan. Pada Februari 2012, kredit macet motor mencapai 10% dari total penyaluran kredit motor. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem

pengendalian internal yang bagus guna meminimalisasi risiko yang ada. (www.suaramerdeka.com diakses 25 Juli 2012)

Kodisi serupa juga terjadi pada PT. Mitra Setia Motor. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pemilik perusahaan, diketahui bahwa kendala utama dalam penjualan kredit kendaraan bermotor di perusahaan tersebut ialah terjadinya kredit macet. Kredit macet ini sering terjadi menjelang akhir masa pelunasan kredit. Kondisi ini membuat perusahaan harus menutup kekurangan biaya angsuran yang ada sehingga biaya yang terjadi selama periode tersebut menjadi semakin besar. Selain itu, pemilik perusahaan juga beranggapan bahwa kredit macet ini dipicu kurangnya sistem pengendalian internal untuk transaksi penjualan kendaraan bermotor secara kredit. Hal tersebut bisa berupa tidak berjalannya fungsi penilaian kelayakan calon konsumen karena sering kali diabaikan. Di sisi lain, lemahnya fungsi penilaian kelayakan calon konsumen tersebut juga distimulus oleh rendahnya uang muka yang disyaratkan dalam proses pemberian kredit kendaraan bermotor. Oleh karena itu, semakin banyak masyarakat yang masuk ke dalam kategori layak untuk diberi kredit.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis ingin melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Sitem Penjualan Kredit Studi Kasus Pada PT. Mitra Setia Motor” apakah sistem pengendalian internal yang telah diterapkan oleh PT. Mitra Setia Motor sudah efektif apa belum, karena dengan sistem akuntansi yang efektif akan mendukung terciptanya sistem pengendalian intern yang ada dalam perusahaan tetap terjaga keefektifannya,

sehingga akan tercapai tujuan pengendalian yaitu mendorong efisiensi operasi perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka disusun perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengendalian internal proses penjualan kredit pada PT. Mitra Setia Motor?
2. Apakah sistem pengendalian internal proses penjualan kredit telah diterapkan secara efektif pada PT. Mitra Setia Motor?

1.3 Tujuan Penulisan

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi tentang sistem pengendalian internal pada proses penjualan kredit dan untuk menguji efektivitas penerapan sistem pengendalian internal pada proses penjualan kredit PT. Mitra Setia Motor.

1.4 Manfaat Penelitian

Ada beberapa pihak yang akan memperoleh manfaat dari hasil penelitian ini. Pihak-pihak tersebut antara lain:

a. Lembaga STIE Perbanas Surabaya

   Melalui hasil penelitian ini, lembaga STIE Perbanas surabaya akan memperoleh tambahan koleksi tulisan ilmiah yang berhubungan dengan

evaluasi sistem pengendalian internal atas proses penjualan kredit di PT. Mitra Setia Motor. Oleh karena itu, jumlah koleksi tulisan ilmiah di perpustakaan STIE Perbanas Surabaya akan semakin beragam.

b. Perusahaan (PT. Mitra Setia Motor)

Pihak perusahaan bisa menggunakan informasi dalam penelitian ini untuk mengoptimalkan pelaksanaan sistem pengendalian internal khususnya pada proses penjualan kredit.

c. Peneliti

Peneliti akan memperoleh banyak informasi tambahan tentang evaluasi sistem pengendalian internal atas proses penjualan kredit di PT. Mitra Setia Motor.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Penelitian ini disusun dengan sistematis untuk mempermudah para pembaca dalam memahami alur pikir peneliti. Sistematika penulisan tersebut diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi informasi penting terkait dengan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memberikan informasi kepada pembaca tentang penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, landasan teori yang digunakan dalam penelitian, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian yang dibangun oleh peneliti.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri atas beberapa bagian, antara lain: rancangan penelitian; batasan penelitian; identifikasi variabel; definisi operasional dan pengukuran variabel; populasi, sampel dan teknik pengambilan sampel; data dan metode pengumpulan data; serta teknik analisis data.