

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan perusahaan pada saat didirikan yaitu membangun suatu entitas yang baik, mencapai laba yang diinginkan, serta untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Pencapaian laba dan kelangsungan hidup perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar. Kemampuan bersaing memerlukan strategi yang dapat memanfaatkan semua kekuatan dan peluang yang ada, serta menutup kelemahan dan menetralisasi hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Dalam melaksanakan kegiatannya, berbagai industri dagang menawarkan berbagai fasilitas dalam melakukan penjualan atas produk-produknya untuk bisa memenangkan pangsa pasar dalam persaingan dunia bisnis, diantaranya dengan memberi kemudahan kepada pelanggan melalui penjualan secara kredit yang merupakan strategi penjualan pada perusahaan yang bertujuan untuk terus meningkatkan volume penjualan dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara menerima order pembelian kemudian menganalisis kredibilitas pembeli. Jika ditolak, maka pengajuan kredit dibatalkan dan jika diterima, maka pembeli dapat melakukan persetujuan kredit dengan membayar uang muka sebagian dan sisanya dicicil sesuai perjanjian yang telah disepakati dalam jangka waktu yang sudah ditetapkan, kemudian perusahaan menyiapkan dan mengirim barang, sehingga perusahaan memiliki tagihan piutang kepada pembeli tersebut untuk jangka waktu tertentu. Salah satu barang yang bisa dibeli secara kredit adalah peralatan kesehatan. Untuk membeli alat tersebut tidak harus secara tunai, masyarakat bisa membelinya secara kredit. Dengan membeli secara kredit,

pembeli bisa secara langsung menikmati barangnya dengan hanya membayar uang mukanya saja, sementara sisanya bisa dicicil.

Perusahaan UD.WAKI Abadi yang berlokasi di Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang bisnis untuk Pemasaran produk peralatan kesehatan yang diberi nama dengan merek "WAKI", Perdagangan peralatan listrik rumah tangga merek "WAKI" dan produk-produk perawatan kesehatan di negara-negara Asia Pasifik dan juga untuk negara-negara Eropa. Tujuan UD.WAKI Abadi adalah untuk memasarkan produk - produk berkualitas baik untuk semua rumah tangga dan bergerak bersama-sama menuju kehidupan yang lebih baik yang melayani penjualan secara tunai dan kredit. Strategi yang dilakukan UD.WAKI Abadi untuk meningkatkan penjualan tunai dan kreditnya dengan memberikan layanan lengkap mulai dari penjualan, *service*, *spare-part*, sampai dengan *upgrade* peralatan kesehatan dari yang kecil ke peralatan kesehatan yang besar.

Dalam sistem penjualan kredit pada aktivitas penagihan piutang akan menimbulkan dua hal yang akan terjadi yaitu piutang tertagih yang berpengaruh baik menjadi sebuah pendapatan dan bisa menjadi piutang tidak tertagih yang berpengaruh buruk pada laba yang merupakan sebuah risiko yang dapat merugikan perusahaan. Adapun risiko yang mungkin akan terjadi pada UD.WAKI Abadi dalam sistem penjualan kreditnya seperti pihak pembeli melakukan pembatalan kredit, pembeli terlambat membayar cicilan, persediaan barang yang diinginkan pembeli belum siap tersedia atau kehabisan persediaan, dan melakukan keterlambatan dalam mengirim barang. Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Sebagai perusahaan yang mulai berkembang, dimana terdapat pendelegasian wewenang dan pemisahan fungsi yang jelas maka sangatlah diperlukan suatu sistem pengendalian internal yang memadai, terutama terhadap proses aktivitas penjualan. Sistem pengendalian

internal yang diterapkan terutama yang berhubungan dengan aktivitas penjualan adalah mulai dari timbulnya penerimaan order atau permintaan pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, pencatatan piutang, sampai dengan penagihan piutang. Prosedur-prosedur yang diterapkan atas aktivitas penjualan ini sudah cukup memadai, seperti pemisahan fungsi dan pembagian tugas yang jelas dalam struktur organisasi perusahaan, prosedur otorisasi yang tepat serta adanya dokumen dan catatan yang memadai namun disisi lain ada beberapa pihak yang terkait dalam proses aktivitas penjualan kadangkala tidak menjalankan fungsinya sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena tidak dilakukannya pemeriksaan internal secara rutin dan mendadak kepada bagian-bagian organisasi perusahaan sehingga dapat menimbulkan suatu risiko, yaitu rentan terjadi manipulasi pencatatan penerimaan kas oleh karyawan perusahaan sendiri. Untuk mencegah risiko-risiko tersebut dan menanggulangi terjadinya penyimpangan yang disengaja maupun tidak disengaja pada sistem penjualan yang bisa mengakibatkan kerugian, perusahaan perlu melakukan sistem pengendalian internal yang baik atas penjualan kredit pada UD.WAKI Abadi untuk mengurangi risiko-risiko yang mungkin akan terjadi dalam aktivitas penjualan kreditnya. Pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian, dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2016:129).

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai analisis prosedur yang ada di perusahaan. Oleh karena itu penulis membahas dalam bentuk skripsi dengan judul **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN PADA UD.WAKI ABADI DI SURABAYA”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis mengambil rumusan masalah yaitu "Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal dalam rangka menilai efektifitas atas aktivitas penjualan pada UD.WAKI Abadi di Surabaya?"

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penulis mengadakan penelitian ini, yaitu :

Untuk menganalisis struktur pengendalian internal terhadap sistem penjualan yang telah diterapkan oleh manajemen UD.WAKI Abadi di Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

a) Aspek Akademis

penelitian ini diharapkan dapat memberikan proses belajaran bagi penulis dalam turut serta mengembangkan ilmu pengetahuan atas implikasi ilmu pengetahuan yang didapat dari perkuliahan selama ini.

b) Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

penelitian ini dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan untuk memahami pengendalian internal atas aktivitas penjualan dalam perusahaan tersebut.

c) Aspek Praktis

Sebagai referensi dan tambahan bahan masukan bagi pihak lain untuk penelitian lebih lanjut khususnya tentang pengujian sistem pengendalian internal guna menunjang kualitas hasil-hasil penelitian di waktu yang akan datang.