

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Didalam setiap perusahaan baik itu perusahaan dagang , jasa, maupun manufaktur memerlukan sistem informasi akuntansi yang baik. Sistem Informasi Akuntansi adalah sekumpulan sumber daya yang dirancang untuk menyediakan data bagi para pengambil keputusan sesuai kebutuhan dan kewenangan. Sehingga apabila terdapat sistem informasi akuntansi yang baik maka manajemen perusahaan mempunyai kemampuan untuk merencanakan dan mengarahkan operasional perusahaan secara efisien, efektif dan dapat mencapai sasaran perusahaan.

Bagi perusahaan, pendapatan dari penjualan merupakan unsur yang memiliki pengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Menurut Susiliana (2007:25) Penjualan adalah usaha uang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkan mereka (konsumen) yang memerlukan atas persetujuan bersama.

Prosedur - prosedur pencatatan dalam penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan barang ataupun jasa baik secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan kredit , memungkinkan perusahaan untuk mendapat penambahan volume penjualan dan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk melakukan transaksi sedangkan, pendapatan yang akan diterima perusahaan pada masa yang akan datang.

Dari penjualan kredit tersebut perusahaan akan mempunyai piutang dari pelanggannya. Untuk menghindari piutang tidak tertagih, perusahaan sebelum memberikan

kredit ke pelanggannya tersebut harus melakukan analisis terhadap pelanggan tersebut, apakah boleh atau tidaknya diberikan kesempatan untuk diberikan kredit. Dengan memeriksa dari kondisi keuangan pembeli.

Struktur pengendalian intern dibagi menjadi lima bagian yaitu lingkungan pengendalian, aktifitas pengendalian, penetapan resiko manajemen informasi, komunikasi akuntansi dan pemantauan. Apabila pengendalian intern yang dilakukan perusahaan sudah berjalan dengan baik maka karyawan yang terdapat di perusahaan tersebut susah untuk melakukan penyelewengan. Dengan adanya sistem informasi penjualan yang baik perusahaan dapat mengambil keputusan dengan tepat untuk menilai pekerjaan dan untuk merencanakan kegiatan di masa yang akan datang.

Dalam perusahaan memerlukan sistem informasi dan aktivitas pengendalian untuk mengatur semua informasi yang diperoleh lebih teratur dan tepat dalam mencapai tujuannya bagi perusahaan. Pada perusahaan CV. Dinamika Prima Abadi salah satu transaksi yang sering terjadi yaitu penjualan. Dalam laporan akhir ini akan mencoba melakukan analisis terhadap apakah aktivitas pengendalian khususnya dalam sistem penjualan sudah sesuai dengan prosedur – prosedur yang berlaku serta sesuai dengan teori yang ada dalam ilmu akuntansi, sehingga dalam menjalankan perusahaannya dapat menghindari penyalahgunaan dan penyelewengan dalam menjalankan tugasnya yang bisa menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka peneliti mengambil judul” **Analisis Control Activities Dalam Sistem Penjualan Pada CV Dinamika Prima Abadi**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hal – hal yang telah diuraikan di latar belakang diatas, maka penulis merumuskan sebagai berikut:

“ Bagaimanakah Control Activities dalam Sistem Penjualan pada CV Dinamika Prima Abadi di Surabaya?”

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini tujuan dibedakan menjadi 2 yaitu tujuan umum dan tujuan khusus:

1. Tujuan Umum

Tujuan umum dari penelitian ini sebagai syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

2. Tujuan Khusus

Tujuan khusus dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan pada CV Dinamika Prima Abadi.
- b. Untuk mengetahui mengenai penerapan Control Aktivites yang terdapat di CV Dinamika Prima Abadi terutama dalam bidang penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan dasar penelitian berikutnya untuk penelitian yang sejenis.

2. Manfaat Praktis.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan bagi pihak – pihak yang berkepentingan, yaitu:

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada penulis dalam

memahami, menganalisa permasalahan yang terutama dalam hal sistem penjualan.

- b. Bagi Pihak Pembaca
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dan bermanfaat bagi pembaca yang lain.
- c. Manfaat bagi Perusahaan
Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi positif dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki terutama dalam sistem penjualan.
- d. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
Sebagai bahan tambahan referensi perpustakaan Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, dan sebagai bahan kajian untuk mahasiswa yang akan mengadakan penelitian dengan masalah yang sama.

1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan

Fokus pada penelitian ini yaitu:

- a. Sistem Akuntansi Penjualan.
- b. Sistem Control Activities pada perusahaan.