

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kreativitas masyarakat saat ini semakin beragam. Dengan banyaknya ide-ide yang lahir dari masyarakat ini maka bertambah banyak pula jenis usaha dan perusahaan baru yang lahir. Di era yang serba bisa ini semakin 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. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang, Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik mangsa pasar.

Semakin besar dan semakin berkembangnya perusahaan berarti akan semakin banyak pula masalah yang akan timbul. Ditambah lagi banyaknya jumlah produksi, penjualan dan juga terbatasnya kemampuan manajer dalam mengawasi hal ini yang akan membuat masalah yang timbul semakin kompleks. Pengendalian intern yang baik akan mempermudah manajer dalam mengatur, mengendalikan, dan mengawasi kinerja operasi perusahaannya dengan baik dan juga masalah masalah yang timbul.

Sistem akuntansi merupakan salah satu subsistem dalam sistem informasi akuntansi. Sistem akuntansi mengorganisasikan formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk

menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan untuk menjalankan perusahaan. Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian setelah uang diterima perusahaan barang lalu diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2016 : 455).

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi, 2016 : 210).

Sistem akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam sistem akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif.

CV KOPI BIJI EDDI ASMADI merupakan salah satu perusahaan menengah yang bergerak dalam usaha produksi kopi bubuk. CV KOPI BIJI EDDI ASMADI berperan sebagai supplier kopi bubuk yang memproduksi dan memproses sendiri produknya mulai dari bahan mentah, proses pembuatan, dan juga pengemasan. CV KOPI BIJI EDDI ASMADI berdiri pada tahun 1990 dengan modal awal Rp. 350.000,- dan hanyalah usaha yang mengedarkan produknya ke warung warung biasa. Pada tahun

1993, pemilik mulai mendapatkan binaan dari PT. Pusri Palembang sehingga usaha ini berkembang mulai dari membeli mesin produksi sendiri pada 1996 dan mulai mempunyai gedung dan pabrik sendiri pada tahun 2000. Pada 1993 hingga 2004 penjualan CV ini hanyalah 100 kilogram per bulan. Tetapi pada 2010, penjualan CV ini sudah menginjak angka 3 ton per bulannya. Sebagai badan usaha dengan penjualan yang cukup besar, usaha ini masih menggunakan sistem manual pada seluruh kegiatan usahanya, dan dikelola oleh pemilik usaha sendiri. Dalam melakukan transaksi penjualan, pemilik usaha yang tidak didampingi staf administrasi ahli ini merasa kesulitan dalam melayani konsumen apabila melakukan transaksi penjualan, misalnya transaksi penjualan dilakukan secara manual dilakukan dengan nota yang ditulis manual dan diarsip pada buku lalu disimpan di rak lemari sehingga terdapat kemungkinan terjadi kesalahan dalam transaksi dan dokumen rusak atau hilang. Dalam pengendalian intern, karena keterbatasan karyawan, karyawan tersebut merangkap dalam bagian yang seharusnya dipisahkan, seperti kasir dan bagian akuntansi atau bagian kredit dan bagian penjualan. Seiring dengan perkembangan usaha dan semakin banyaknya pelanggan pada perusahaan itu, sistem akuntansi penjualan manual yang digunakan CV. KOPI BIJI EDDI ASMADI saat ini dinilai kurang efektif dan sesuai untuk diterapkan karena mengakibatkan banyak terjadi kesalahan dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan.

Permasalahan di atas timbul karena adanya faktor keterbatasan dari pemilik perusahaan yang mengelola perusahaan tersebut tanpa bantuan staf ahli dan staf administrasi, kurangnya peralatan, sarana dan prasarana yang mendukung dan memadai dalam mengelola usaha yang semakin berkembang terutama dalam sistem akuntansi penjualan yang merupakan transaksi yang penting bagi perusahaan tersebut. Maka dari itu, pengendalian intern sangat penting bagi perusahaan untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi.

Berdasarkan uraian tersebut penulis menyadari bahwa pengendalian intern merupakan hal pokok dalam perusahaan khususnya pada CV Kopi Biji Eddi Asmadi Palembang dimana penjualan kopi bubuk merupakan pendapatan utama bagi perusahaan ini. Karena itulah penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Sistem Akuntansi Penjualan Kopi Bubuk pada CV Kopi Biji Eddi Asmadi”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan, rumusan masalah yang akan dibahas dalam laporan akhir ini adalah “Bagaimana pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kopi bubuk pada CV Kopi Biji Eddi Asmadi.”

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar pembahasan pada laporan akhir ini terfokus, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan tunai dan pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit pada CV Kopi Biji Eddi Asmadi.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan rumusan masalah yang telah di uraikan di atas, maka tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan yang diterapkan pada CV Kopi Biji Eddi Asmadi.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang diharapkan penulis dalam penulisan laporan akhir ini yaitu sebagai berikut :

1. **Bagi Penulis**  
Memberikan pengetahuan dan menambah wawasan bagi penulis dimana keadaan perusahaan sebagai penerapan dan pengembangan ilmu yang diterima
2. **Bagi Perusahaan**  
Hasil laporan diharapkan menjadi masukan kepada perusahaan terhadap tinjauan pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan perusahaan
3. **Bagi Akademis/Pembaca**  
Diharapkan dapat di gunakan sebagai dasar bahan referensi acuan dalam penyusunan laporan akhir di masa yang akan datang bagi mahasiswa Jurusan Akuntansi

## **1.5 Metode Pengumpulan dan Sumber Data**

### **1.5.1 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2012 : 226) adalah sebagai berikut:

1. *Interview* (wawancara), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi dan pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
2. Kuisisioner (angket), yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
3. Observasi, yaitu teknik pengumpulan mempunyai cirri yang spesifik bila dibandingkan dengan wawancara dan kuisisioner. Observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada obyek-obyek alam lainnya.

4. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang digunakan dengan menggunakan bahan-bahan tertulis atau data yang dibuat oleh pihak lain.
5. Triangulasi, yaitu teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah dengan cara *interview* (wawancara) secara langsung kepada pimpinan CV Kopi Biji Eddi Asmadi mengenai pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan pada CV Kopi Biji Eddi Asmadi.

### **1.5.2 Sumber Data**

Menurut Sanusi (2011 : 104) Jenis dan Sumber Data dibedakan menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder.

#### **1. Data Primer**

Data Primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti secara langsung tanpa perantara

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Terkait dengan data sekunder, peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya. Data sekunder, selain tersedia di instansi, juga tersedia diluar instansi atau alokasi penelitian.

Dalam pengumpulan data untuk laporan akhir ini, penulis memperoleh data primer berupa hasil wawancara dengan pimpinan CV Kopi Biji Eddi Asmadi.

### **1.6 Sistematika Laporan**

Laporan akhir ini terdiri dari beberapa bab, dimana setiap bab tersebut memiliki keterkaitan satu sama lain. Bab-bab yang menyusun laporan akhir ini antara lain:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi latar belakang penulis dalam membuat laporan akhir, rumusan masalah yang akan dibahas, serta tujuan dan manfaat yang diharapkan dapat dicapai baik oleh penulis, perusahaan, dan pembaca.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi materi-materi yang mendasari penulisan laporan akhir. Dasar-dasar tersebut terdiri dari pengertian-pengertian istilah yang digunakan dalam pembahasan laporan akhir ini.

## **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini berisi tentang hal-hal yang berkaitan dengan perusahaan objek penelitian, mulai dari sejarah perusahaan, struktur organisasi, dan pembagian tugas masing-masing bidang yang terdapat dalam perusahaan.

## **BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini berisi inti penjelasan dari laporan akhir. Pada bab ini penulis akan menjelaskan rancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dibuat, dimulai dari rancangan awal sampai percobaan aplikasi.

## **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan yang didapatkan dari pembahasan pada bab sebelumnya. Bab ini juga berisi saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan.