

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring berkembangnya jaman, penggunaan teknologi sangat dibutuhkan dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Teknologi terus berinovasi dari tahun ke tahun guna memenuhi kebutuhan manusia yang semakin kompleks. Perusahaan adalah salah satu pengguna dari teknologi tersebut agar mampu bersaing dengan para kompetitorinya. Perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi dalam menjalankan operasi bisnisnya untuk menghasilkan kinerja perusahaan yang maksimal, efektif, dan efisien. Sebuah kegiatan operasional perusahaan mampu berjalan dengan efektif dan efisien jika didukung oleh alat pengolahan data. Komputer yang merupakan alat pendukung pengolahan data membantu perusahaan untuk menjalankan sistemnya secara terkomputerisasi.

Tidak semua perusahaan menggunakan sistem terkomputerisasi, ada pula yang masih menggunakan sistem manual. Kelemahan penggunaan sistem manual dapat menimbulkan berbagai resiko seperti informasi yang dihasilkan tidak akurat, resiko salah catat, dan ketidakteelitian. Keterbatasan manusia yang besar membuat manusia membutuhkan bantuan dari sistem terkomputerisasi untuk pengembangan perusahaan. Tentunya dalam perubahan dari sistem manual menjadi sistem terkomputerisasi, para pengguna mengalami penyesuaian, tetapi manfaat yang dihasilkan dari sistem

terkomputerisasi akan banyak dirasakan setelah berkurangnya kesalahan-kesalahan terjadi dari sistem manual sebelumnya. Kinerja karyawan yang semakin efektif dan efisien serta data yang dihasilkan akurat dan tepat waktu, akan membawa perusahaan semakin berkembang pesat. Perusahaan sebaiknya mengubah sistem terkomputerisasi pada kegiatan utama perusahaan terlebih dahulu agar kesalahan dapat diminimalisir dari akarnya. Sistem penjualan menjadi salah satu kegiatan utama dalam operasional perusahaan dagang. Sistem penjualan dapat berjalan dengan baik bila didukung dengan penggunaan sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi. Pentingnya penggunaan sistem yang tepat akan menghasilkan data yang akurat sehingga para pengguna dapat mempercepat pengambilan keputusan.

Objek penelitian ini merupakan salah satu perusahaan dagang di Surabaya yaitu PT. MAP. PT. MAP merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *supplier* bahan bangunan terutama semen. PT. MAP ini berfokus pada mensuplai bahan baku bangunan pada area Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Madura dan sekitarnya. Barang dagang perusahaan ini terdiri dari 90% semen dan 10% bahan bangunan lainnya seperti pipa, triplek, dan besi beton. Berdasarkan hasil wawancara peneliti kepada PT. MAP, perusahaan ini 80% mensuplai bahan bangunan pada bisnis pengembangan (perumahan) dan sisanya mensuplai toko pengecer. Perlu diketahui bahwa alamat pengiriman pada satu pelanggan (bisnis pengembangan) tidak selalu sama, pengiriman ditujukan pada lokasi pembangunan. Penelitian ini

berfokus membahas sistem penjualan semen kepada bisnis pengembang karena persentase penjualan semen pada bisnis pengembang lebih besar dan kompleks sehingga sangat mempengaruhi sebagian besar proses penjualan perusahaan.

Berdasarkan hasil observasi pada PT. MAP, peneliti menemukan beberapa permasalahan pada sistem penjualan kreditnya. Permasalahan pertama yaitu berkaitan dengan kelengkapan dokumen pada sistem penjualan PT. MAP yang tidak memadai. Pada saat pelanggan melakukan pemesanan lewat telepon, Admin langsung membuat dokumen SJ (Surat Jalan) namun tidak membuat dokumen SO yaitu *Sales Order*. Dokumen SO sangat dibutuhkan untuk mencatat pesanan pelanggan mengenai barang yang dipesan seperti kuantitas, jenis barang, dan harga. Kelengkapan sebuah dokumen menjadi hal terpenting bagi perusahaan untuk memperlihatkan bukti-bukti yang ada. Dalam pemesanan tidak selalu barang yang dipesan tersedia sehingga bila langsung dicatat pada SJ akan menimbulkan risiko kesalahan pencatatan maupun kesalahan pengiriman. Karena SJ ini difungsikan untuk pemesanan yang sudah dipastikan barangnya tersedia. Jadi karena barang digudang tidak selalu tersedia digudang, maka PT. MAP membutuhkan SO.

Permasalahan kedua adalah adanya kesalahan pada jumlah pengiriman barang kepada pelanggan. Perusahaan memiliki kondisi dimana adanya keterbatasan perusahaan dalam muatan transportasi yang kecil, membuat pengiriman barang dalam jumlah banyak harus dilakukan pengiriman lebih dari 1 kali dan bahkan dapat dikirim

pada hari berikutnya untuk satu pemesanan pelanggan. Contoh permasalahan yang sering muncul yaitu pengiriman barang yang seharusnya dikirim sebanyak 3 kali, tetapi realitanya pihak pengiriman melakukan sebanyak 4 kali. Sebaliknya, terkadang pengiriman yang seharusnya dikirim sebanyak 3 kali, tetapi hanya dikirim sebanyak 2 kali. Hal ini dipicu karena perusahaan tidak membuat SO sehingga admin tidak dapat mencocokkan SJ dengan SO. PT. MAP mengalami kerugian dalam ongkos angkut penjualan jika melakukan pengiriman terlalu banyak dan *complaint* dari pelanggan jika barang tidak kunjung dikirim.

Permasalahan ketiga adalah berkaitan dengan batas limit kredit. Batas kredit piutang yang ditentukan oleh Direktur ini memiliki pembatasan limit kredit yang berbeda-beda pada tiap pelanggan dan adanya kemungkinan terjadi perubahan pada nilai batas piutang tiap pelanggan. PT. MAP tidak memiliki catatan secara akurat mengenai batas kredit setiap pelanggan sehingga Admin harus mengonfirmasi pada direktur sebelum melakukan proses penjualan lebih lanjut. Sebuah penjualan harus ditangani dengan cepat maka dibutuhkannya sistem terkomputerisasi yaitu adanya data batas limit piutang yang tercatat dengan akurat pada tiap pelanggan serta dapat memberikan informasi yang relevan.

Permasalahan keempat adalah mengenai penagihan piutang. Perlu diketahui sebelumnya, setiap hari tugas Bagian Keuangan harus melakukan pembayaran kepada distributor (terkait pembelian perusahaan) serta melakukan pencocokan bukti pembayaran

pelanggan dengan buku bank dan melakukan pencairan giro pembayaran. Bagian Keuangan melakukan rekap DPP (Daftar Penagihan Piutang) satu kali seminggu dan terjadinya risiko terlewat dalam merekap. Rekap DPP dilakukan berdasarkan Buku Besar pembantu piutang milik Admin. DPP digolongkan pada 4 wilayah penagihan. Karena tingkat penjualan yang tinggi, adanya resiko Bagian Keuangan tidak lengkap dalam merekap piutang pelanggan berdasarkan kategorinya. Contohnya pelanggan PT. MAP pada wilayah Gresik ada 9 pelanggan, ketika Bagian Keuangan melakukan rekap piutang pelanggan pada wilayah tersebut, Bagian Keuangan hanya merekap 8 pelanggan saja. Sehingga Bagian Penagihan hanya melakukan penagihan pada 8 pelanggan saja, dan sisanya harus dilakukan penagihan pada minggu berikutnya. Permasalahan ini menyebabkan piutang pelanggan tertentu terlambat dalam tertagih sehingga perputaran kas perusahaan menjadi terganggu. Untuk itu dibutuhkannya *database* kategori pelanggan perwilayah agar Bagian Keuangan tidak perlu memakan waktu banyak untuk memilah-milah secara manual nama pelanggan berdasarkan 4 wilayah penagihan.

Permasalahan terakhir yaitu mengenai dokumen. Seluruh nomor urut dokumen yang berkaitan dengan penjualan ditulis manual dengan kata lain tidak tercetak urut (*prenumbered*). Pentingnya dokumen tercetak nomor urut agar setiap penggunaan dokumen tersebut ada pertanggungjawabannya dan meningkatkan pengendalian dalam setiap kecurangan atau kehilangan dokumen.

Maka PT. MAP diperlukan aplikasi yang menciptakan setiap dokumen yang diisi ini tercetak nomor urut.

Berdasarkan dari permasalahan diatas, peneliti bermaksud untuk menganalisis dan melakukan perencanaan sistem penjualan secara terkomputerisasi yang dibutuhkan oleh perusahaan agar kinerja perusahaan dapat berjalan secara efektif. sistem penjualan secara terkomputerisasi akan sangat membantu perusahaan dalam menghasilkan informasi yang valid. Data informasi yang dihasilkan oleh perusahaan diharapkan mampu menghasilkan informasi yang tepat waktu, efisien serta akurat.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan yang akan dibahas adalah bagaimana analisis dan perancangan desain sistem penjualan secara terkomputerisasi atas penjualan PT. MAP guna meningkatkan informasi yang tepat waktu, efisien, dan akurat.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis sistem informasi akuntansi sistem penjualan pada PT. MAP.
2. Merancang desain sistem informasi akuntansi secara terkomputerisasi atas penjualan pada PT. MAP.

1.4. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara praktik kepada PT. MAP, yaitu diharapkan perusahaan mendapatkan solusi dalam mengatasi masalah-masalah yang dialami khususnya pada sistem penjualan. Agar perusahaan dapat mengembangkan bisnisnya secara maksimal untuk mencapai tujuan perusahaan.

2. Manfaat Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat akademik dengan rincian sebagai berikut :

1. Menjadi acuan bagi peneliti berikutnya yang akan meneliti topik sejenis yaitu terkait analisis dan perencanaan sistem penjualan pada perusahaan perdagangan.
2. Bagi peneliti, semakin memahami dan mengembangkan kondisi secara nyata permasalahan pada perusahaan serta merancang desain sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada sistem penjualan.

1.5. Sistematika Penulisan

Berikut ini adalah gambaran inti mengenai sistematika penulisan tugas akhir skripsi, yang terdiri dari:

BAB 1: PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan menguraikan secara singkat latar belakang adanya penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi penelitian terdahulu, teori-teori dasar yang terkait dengan sistem informasi akuntansi, sistem penjualan terkomputerisasi, serta rerangka berpikir dari penelitian.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini membahas mengenai gambaran umum sistem lama dan baru pada penjualan secara kredit seperti, deskripsi data mengenai struktur organisasi dan *job description* masing-masing fungsi dan perubahannya, prosedur penjualan sistem lama dan baru, dokumen-dokumen yang digunakan pada sistem lama dan usulan dokumen. Selain itu analisis berupa perancangan *interface* serta pembahasannya masing-masing.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini merupakan uraian penutup yang terdiri dari simpulan hasil analisis dan pembahasan, keterbatasan penelitian, dan saran yang diberikan kepada perusahaan atas usulan sistem baru yaitu sistem penjualan.