

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini kelangsungan hidup perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuannya untuk bersaing di pasar. Kemampuan bersaing memerlukan strategi yang dapat memanfaatkan semua ketakutan dan peluang yang ada, serta menutup kelemahan dan menetralisasi hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi. Semua itu dapat dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan oleh keputusan-keputusan yang objektif. Diantara sekian banyak faktor yang menjadi masukan manajemen dalam pengambilan keputusan adalah masukan yang berasal dari sistem informasi akuntansi (Wijayanto, 2001:14).

Perkembangan teknologi juga dibutuhkan agar perusahaan dapat menyimpan, mengelola, dan memberikan pelayanan pada pelanggan dengan relevan, cepat, mudah, dan tepat waktu, agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan. Suatu teknologi yang terkomputerisasi juga perlu memiliki sistem informasi dan proses bisnis dari perusahaan tersebut. Proses bisnis perusahaan memiliki banyak siklus didalamnya yang akan diproses oleh sistem informasi dalam teknologi terkomputerisasi tersebut. Salah satu siklus dalam sistem informasi yang memiliki peran penting bagi

perusahaan untuk mendapatkan keuntungan adalah siklus penjualan. Pada siklus penjualan terdapat empat aktivitas atau kejadian ekonomi yaitu, penerimaan pesanan barang atau jasa dari pelanggan, pengiriman barang atau jasa kepada pelanggan, penagihan kepada pelanggan dan yang terakhir adalah penerimaan kas dari pembeli (Krismiaji, 2010:299). Penerapan teknologi informasi dalam perusahaan dapat membantu agar mendapatkan maupun mengolah data dengan cepat dan akurat, sehingga dapat mendukung pengambilan keputusan yang tepat bagi perusahaan.

Sistem penjualan terdiri dari dua macam yaitu bisa berupa penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dimulai dengan pelanggan melakukan transaksi kemudian pembayarannya dilakukan pada saat penerimaan barang, berbeda dengan penjualan kredit yaitu pelanggan akan membayarkan sejumlah uang secara berkala sesuai dengan ketentuan waktu tertentu. Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang digunakan dalam memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang berguna dalam perencanaan, pengendalian dan pengoperasian suatu bisnis (Krismiaji, 2010:4). Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan memerlukan sistem yang baik agar dapat meminimalisir terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan dan mendapatkan informasi yang objektif dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Obyek yang digunakan di dalam penelitian ini adalah “PT. Blessindo Farma”, perusahaan ini merupakan perusahaan dagang

yang bergerak dibidang farmasi dan masuk dalam Pedangan Besar Farmasi bukan sebagai Apotek melainkan produsen obat terkhususnya pada produk obat mata saja dengan banyak varian. Perusahaan Besar Farnasi merupakan perusahaan berbentuk badan hukum yang memiliki izin untuk pengadaan, penyimpanan, penyaluran obat dan/atau bahan obat dalam jumlah besar sesuai dengan ketentuan undang-undang. Dalam perizinannya, PBF harus memenuhi syarat yang ada yaitu salah satunya adalah penanggung jawab sebagai fasilitas distribusi yaitu seorang apoteker.

Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 1970-an sampai saat ini. Saat ini PT. Blessindo Farma memiliki omset perusahaan mencapai kurang lebih Rp 2.000.000.000,- dalam satu tahun. Perusahaan ini melayani penjualan dalam bentuk partai dan tidak dalam bentuk satuan. Kebanyakan transaksi penjualan yang diberlakukan kepada pelanggan adalah dalam penjualan kredit. Saat ini, PT. Blessindo Farma telah menggunakan sistem terkomputerisasi yang dibantu dengan aplikasi dalam pembuatan Faktur Penjualan (FP) dan Faktur Pajak saja. Perusahaan memiliki sistem aplikasi dalam pembuat FP. Sedangkan Faktur Pajak pada perusahaan menggunakan *E-Tax Invoice* aplikasi tersebut diberikan langsung oleh kantor pajak. Untuk informasi piutang pelanggan, data pelanggan, dan Tanda Terima (TT) yang dicatat dan diarsip secara manual serta melakukan pencatatan dengan cara pembukuan. Sistem yang digunakan untuk pembuatan FP hanya dapat diakses oleh bagian pembuatan penjualan saja.

Berdasarkan hasil observasi pada sistem terkomputerisasi dan juga dokumen-dokumen yang dikumpulkan, maka peneliti menemukan beberapa permasalahan dalam perusahaan tersebut. Permasalahan pertama yang ditemukan adalah terkait dengan pencatatan pelunasan piutang yang dilakukan kepada pelanggan diluar wilayah jangkauan *salesman*. Pelanggan dari PT. Blessindo Farma yang biasa dijangkau oleh salesman adalah di bagian Surabaya, Sidoarjo dan Gresik. Didalam pelunasan piutang, terdapat dua metode dalam pelunasan piutang pelanggan, yaitu *full payment* dan parsial. Penyusunan laporan penerimaan kas pelanggan yang menjadi terhambat karena pembayaran oleh sebagian pelanggan yang berada diluar wilayah jangkauan tidak dilengkapi dengan dokumen TT dan pencatataan laporan yang masih sangat konvensional membuat *update* penerimaan kas menjadi lambat dan terjadi penagihan berulang kali kepada pelanggan. Kemudian, dokumen TT yang tidak berangkat sehingga perusahaan tidak memiliki riwayat pelunasan piutang pelanggan dan akhirnya terjadi penagihan piutang berulang yang sering terjadi pada pelanggan di luar wilayah jangkauan. Sehingga, perusahaan perlu perbaikan terkait dokumen TT dan perancangan sistem informasi terkait dokumen TT.

Permasalahan kedua terkait dengan tidak adanya penentuan batas kredit pada setiap perusahaan pelanggan. Selama ini, penjualan yang dilakukan hanya berdasarkan batas termin melalui perjanjian antara *salesman* dan pelanggan sehingga perusahaan

tidak menentukan batas kredit berupa nominal rupiah kepada pelanggan. Sedangkan, penjualan yang dilakukan 90% merupakan penjualan kredit. Keadaan tersebut membuat bagian penjualan kesulitan untuk memisahkan mana perusahaan yang riskan akan terjadinya piutang tak tertagih. Akibatnya, terjadi piutang tak tertagih. Sehingga, perusahaan membutuhkan penentuan batas kredit pada setiap pelanggan dan informasi batas kredit yang terintegrasi dengan dokumen Surat Pesanan.

Permasalahan ketiga terkait dengan dokumen PT. Blessindo Farma. Dokumen Surat Pesanan (SP) yang dicatat secara konvensional kurang memadai. Pencatatan yang dilakukan secara konvensional ini dimulai ketika pelanggan menelpon direktur untuk memberikan daftar barang yang akan dipesankan kemudian direktur mencatat secara manual. Kemudian dokumen SP diberikan kepada bagian gudang untuk menyiapkan pesanan pelanggan. Pada saat bagian gudang menyiapkan barang, sering terjadi salah dalam menyiapkan pesanan barang. Dalam sebulan bisa terjadi 6 sampai 7 kali kesalahan dalam penyiapan pesanan pelanggan karena tulisan yang diberikan tidak jelas, sehingga terjadi retur dan berimbas kepada *salesman* yang terlambat dalam pengiriman pesanan pelanggan.

Permasalahan berikutnya adalah dokumen perusahaan yang tidak terintegrasi dengan baik antara satu dengan yang lainnya. Salah satunya adalah FP yang tidak mencantumkan nomor urut SP. Karena selama ini SP dicatat hanya pada selembor kertas kosong

yang sudah disiapkan untuk mencatat pesanan pelanggan secara manual kemudian SP tersebut dijadikan sebagai acuan untuk membuat FP, setelah itu FP tersebut akan diserahkan kepada bagian gudang untuk menyiapkan pesanan pelanggan. Jika terjadi kesalahan dalam pengerjaan pesanan pelanggan dan pesanan tersebut telah sampai kepada pelanggan, maka pelanggan akan menginformasikan terkait nomor FP sedangkan FP yang digunakan berdasarkan SP sehingga bagian penjualan harus mencari SP satu per satu yang diarsip berdasarkan tanggal dan kemudian dicocokkan dengan FP, sehingga proses pencarian data pesanan pelanggan tersebut membuat pelanggan harus menunggu lama untuk melakukan retur. Selanjutnya, dokumen TT yang tidak memiliki nomor urut. Hal tersebut terjadi karena dokumen TT digunakan pada satu perusahaan dan apabila perusahaan tersebut memiliki cabang, maka *salesman* akan menggunakan dokumen TT yang sama dalam pencatatan penerimaan kas piutang pelanggan. Akibatnya, pada saat akan melakukan penagihan bagian penjualan harus memeriksa satu per satu pelanggan yang sudah sudah melunasi piutangnya atau masih memiliki piutang kepada perusahaan sehingga terjadi salah perhitungan piutang pelanggan dan perhitungan kas perusahaan.

Permasalahan kelima adalah perusahaan yang menyimpan data pelanggan secara manual karena tidak memiliki *database* pelanggan. Proses penjualan yang terjadi dalam PT.Blessindo Farma akan dimulai ketika pelanggan yang baru pertama kali

hendak melakukan pemesanan barang, harus menyerahkan berkas-berkas terkait data apoteker maupun data perusahaan seperti surat, ijin, NPWP, dan lain sebagainya. Data-data tersebut dikirim melalui fax perusahaan kemudian akan diarsip secara manual dan acak. Pengarsipan yang dilakukan adalah dengan menyimpan berkas-berkas tersebut dalam sebuah penyimpanan dokumen secara manual. Hal tersebut, mengakibatkan tidak sedikit data pelanggan yang hilang, sehingga pada saat bagian penjualan akan membuat faktur pajak kemudian menuliskan alamat pelanggan tersebut, bagian penjualan harus mencari satu per satu berkas-berkas yang diarsip secara acak itu, dan sangatlah memakan waktu dan apabila berkas data yang dicari tersebut hilang, maka bagian penjualan harus meminta informasi kepada direktur. Namun, direktur perusahaan jarang berada ditempat. Hal tersebut, mengakibatkan proses penjualan kepada pelanggan harus tertunda karena menunggu informasi dari direktur yang lebih mengetahui tentang data-data pelanggan atau bagian penjualan kembali meminta pengiriman data perusahaan pelanggan. Selain bagian penjualan yang kesulitan dalam mencari berkas terkait data pelanggan, adapula *salesman* yang akan kesusahan dalam penagihan piutang. Dalam FP tidak terdapat nomor telepon pelanggan karena bagian penjualan tidak mencantumkan nomor telepon pelanggan, sehingga apabila pelanggan yang berada di luar wilayah jangkauan *salesman*, maka *salesman* juga harus mencari berkas-berkas terkait data pelanggan satu per satu. Aktivitas seperti

ini membuat perusahaan sering mendapat *complain* dari pelanggan karena pengiriman barang yang terlambat dan *salesman* yang sering terlambat dalam penagihan piutang pelanggan.

Permasalahan keenam adalah tidak terdapatnya *warning system* terjadi kesalahan informasi dan mengakibatkan penagihan piutang menjadi terhambat pada prosedur penjualan kredit. Selama ini untuk setiap pesanan penjualan kredit, bagian penjualan perusahaan harus melakukan pengecekan apakah pelanggan tersebut telah melampaui termin yang ditentukan atau tidak. Sehingga, pengecekan yang dilakukan oleh bagian penjualan ini memakan waktu cukup lama untuk mengetahui pelanggan yang sudah melebihi termin atau tidak.

Oleh sebab itu, berdasarkan permasalahan terkait dengan sistem yang dimiliki oleh PT. Blessindo Farma, penelitian ini melakukan analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan secara terkomputerisasi yang dibutuhkan oleh PT. Blessindo Farma agar perusahaan dapat meningkatkan mengurangi adanya piutang tak tertagih dan terkait dengan masalah yang telah diuraikan tersebut, serta menghasilkan informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu agar cepat dalam pengambilan keputusan pada proses bisnis. Perbaikan sistem informasi ini akan menggunakan desain *Microsoft Visio 2010* sebagai tampilan *user interface*. Dengan dilakukannya perbaikan pada sistem penjualan perusahaan ini, diharapkan dapat mengatasi dari keenam permasalahan diatas. Selain itu, diharapkan juga untuk dapat

memudahkan dan meningkatkan kualitas sistem informasi terkomputerisasi bagi perusahaan tersebut dan dapat digunakan dengan mudah, sehingga para karyawan pada perusahaan tersebut dapat menggunakannya dengan baik dan data-data perusahaan dapat terintegrasi dan dapat mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka permasalahan yang telah diuraikan, maka rumusan masalah yang akan dibahas adalah bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi penjualan terkomputerisasi pada PT. Blessindo Farma guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis serta merancang sistem informasi penjualan yang dapat digunakan oleh PT. Blessindo Farma, untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi sistem penjualan perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh PT. Blessindo Farma agar dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang

ada, sehingga perusahaan dapat memiliki sistem informasi penjualan yang lebih baik. Serta dapat meningkatkan kinerja dari perusahaan tersebut dengan melayani pelanggan dengan lebih baik, dan karyawan yang lebih mudah dalam mengarsip data-data yang ada. Bagi perusahaan yang sejenis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam peningkatan kinerja pada siklus penjualan.

2. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan yang selama ini didapatkan dari berbagai teori serta menyajikan gambaran secara nyata terkait sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan yang digunakan oleh perusahaan, selain itu, diharapkan dapat digunakan sebagai acuan bagi peneliti-peneliti berikutnya.

1.5 Sistematika Penulisan

Berikut merupakan gambaran inti mengenai sistematika penulisan tugas akhir skripsi, yakni:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini akan menceritakan dengan singkat terkait latar belakang yang menjelaskan masalah- masalah yang mendasari

penelitian ini, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan penelitian terdahulu, landasan teori yang terkait dengan sistem informasi akuntansi yang dijadikan dasar dalam penelitian ini seperti sistem informasi akuntansi, teknik dokumentasi sistem, pengendalian input, *database* dan pengembangan sistem. Selain itu, bab ini juga membahas kerangka berpikir penelitian.

BAB 3: METODELOGI PENELITIAN

Bab ini akan melakukan pembahasan tentang desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan serta teknik analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan melakukan analisis dan pembahasan terkait sistem lama dan sistem baru yang digunakan oleh perusahaan dalam siklus penjualan kreditnya seperti struktur organisasi beserta *job description* masing-masing karyawan dan perubahan yang dilakukan, prosedur penjualan sistem lama perusahaan serta usulan dokumen. Selain itu, terdapat tahapan berupa perancangan *interface* beserta pembahasannya.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini merupakan uraian penutup yang diibuat berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan sebelumnya, keterbatasan penelitian dan saran yang akan diberikan kepada perusahaan terhadap usul-usul yang terdapat pada sistem penjualan terkomputerisasi.