

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Dewasa ini dapat dilihat teknologi berkembang sangat pesat. Penggunaan teknologi dalam kehidupan sehari-hari dapat mempermudah berbagai kegiatan termasuk dalam proses pengelolaan perusahaan. Perusahaan membutuhkan teknologi yang dapat mengelola data yang dihasilkan dari proses bisnis di dalam perusahaan secara otomatis sehingga manajemen perusahaan dapat memperoleh informasi yang dibutuhkan secara cepat dan tepat berkaitan dengan keadaan perusahaan saat itu. Semakin berkembangnya suatu perusahaan, informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen tentu akan menjadi lebih banyak dan kompleks sehingga perusahaan memerlukan teknologi yang disebut sistem informasi akuntansi terkomputerisasi untuk mengelola data tersebut.

Sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dapat mengelola data-data yang dihasilkan dari proses bisnis perusahaan menjadi informasi yang berkualitas dan diharapkan dapat berguna dalam pengambilan keputusan serta memperlancar proses bisnis dalam satu bagian di perusahaan dengan bagian lainnya. Selain itu, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi masih memiliki banyak keunggulan lain yaitu mengelola data transaksi rutin perusahaan secara otomatis, meminimalkan kesalahan, mengefisienkan proses bisnis dan menghasilkan laporan-laporan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dapat menambah nilai dari perusahaan itu sendiri dengan meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam proses bisnis, meningkatkan pengendalian internal dan mendukung pihak manajemen perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan yang cepat dan tepat.

Salah satu siklus yang menjadi kegiatan utama dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan yaitu siklus penjualan. Siklus penjualan pada perusahaan pertambangan tentu berbeda dengan siklus penjualan perusahaan pada umumnya. Pada siklus penjualan perusahaan pertambangan selalu memiliki kuantitas dan nilai yang sangat besar dalam satu transaksi penjualannya. Penjualan pada perusahaan

pertambangan cenderung dilakukan dengan kredit didasarkan pada kontrak dengan pelanggan. Pada proses pengiriman barang perusahaan pertambangan pada umumnya akan mengirim dalam jumlah yang sangat besar dalam sekali pengirimannya. Oleh karena itu perusahaan pertambangan memerlukan sistem informasi akuntansi sehingga perusahaan dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi terkait kinerja perusahaan serta meminimalisir kesalahan yang dapat timbul akibat pengerjaan manual.

Objek yang digunakan di dalam penelitian ini adalah “CV Lithosindo Jaya”, perusahaan ini merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang pertambangan granit. Produk yang dihasilkan oleh CV Lithosindo Jaya antara lain abu batu, batu size 05, batu size 12, batu size 23, dan limbah batu. Pelanggan dari CV Lithosindo Jaya sebagian besar berada di pulau Jawa dan Kalimantan. CV Lithosindo Jaya melakukan penjualan secara kredit sesuai dengan tempo yang telah ditetapkan dalam surat kontrak kepada para pelanggannya yang memesan produk CV Lithosindo Jaya. Pelanggan CV Lithosindo Jaya terbagi menjadi 3 golongan yaitu besar, menengah, dan eceran. Pada surat kontrak dengan pelanggan besar terdapat item dan kuantitas yang akan dipesan dengan termin pengiriman dan termin pembayaran yang telah ditentukan. Pada surat kontrak pelanggan menengah hanya terdapat termin pembayaran yang telah ditentukan. Pelanggan eceran merupakan pelanggan yang membeli langsung baik dengan memesan langsung ke kantor CV Lithosindo Jaya maupun melalui telepon dengan pembayaran dilakukan secara langsung ketika barang dikirimkan. Dalam hal pengiriman barang hasil produksi, perusahaan dapat mengirimkan sebagian dari pesanan pelanggan apabila barang yang dipesan pelanggan belum tersedia di gudang. Saat ini, semua aktivitas dalam perusahaan masih menggunakan pengerjaan manual hanya dibantu dengan e-mail dan Microsoft Excel.

Berdasarkan hasil wawancara dengan direktur perusahaan (*owner*) dari CV Lithosindo Jaya, peneliti menemukan beberapa masalah yang terdapat di perusahaan. Permasalahan pertama adalah tidak adanya sistem yang menghubungkan antara dokumen yang satu dengan yang lain. Tidak adanya sistem penghubung antar dokumen ini menimbulkan berbagai permasalahan dalam

perusahaan seperti pada contoh di siklus penjualan perusahaan yang dimulai dengan pesanan pelanggan yang akan disampaikan ke bagian gudang. Bagian gudang akan menyiapkan barang pesanan dan menerbitkan Laporan Pengeluaran Barang (LPB), setelah itu pada hari pengiriman yang dijanjikan semua LPB dan barang pesanan yang telah siap akan diberikan ke supervisor pengiriman. Biasanya supervisor pengiriman kewalahan dalam membuat surat jalan (SJ) karena sesuai karakteristik perusahaan pertambangan yang melakukan pengiriman dengan jumlah besar dalam sekali pengiriman sehingga ketika supervisor pengiriman mencatat kembali item yang ada di LPB ke dalam surat jalan dapat terjadi salah catat dimana apabila item yang ada di dalam truk namun tidak ada di surat jalan dapat menimbulkan resiko dijualnya item tersebut oleh sopir truk, selain itu tidak adanya sistem penghubung antar dokumen dapat menyebabkan bagian akuntansi ketika menerima surat jalan yang berbeda dengan LPB akan mencatat surat jalan tersebut sebagai penjualan baru yang belum pernah terjadi sebelumnya. Oleh karena itu perusahaan memerlukan sebuah sistem yang dapat menghubungkan dokumen yang satu dengan yang lainnya sehingga surat jalan yang dibuat langsung berdasarkan dari laporan pengeluaran barang sehingga supervisor pengiriman tidak perlu mencatat kembali item-item yang seharusnya sama dengan laporan pengeluaran barang.

Permasalahan kedua yang dapat peneliti temukan adalah tidak adanya sistem pengingat jatuh tempo piutang pelanggan sehingga sering terjadi keterlambatan pembayaran piutang pelanggan. Hal ini dapat terjadi karena perusahaan mencatat jatuh temponya hanya berdasarkan *history WhatsApp* dan berdasarkan pembelian terakhir yang dilakukan oleh pelanggan serta hanya menagih ketika mendekati tanggal jatuh tempo sebab dokumen yang ada saat ini kurang memadai dan tidak adanya pengingat terkait penjualan yang akan memasuki jatuh tempo sehingga apabila perusahaan memesan sebelum jatuh tempo pelanggan dapat memperpanjang jatuh tempo dari pembelian sebelumnya. Dalam hal ini perusahaan dirugikan karena menghambat kas masuk untuk operasional perusahaan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan sistem yang dapat mengingatkan waktu jatuh tempo dari pembelian pelanggan sehingga tidak ada keterlambatan dalam menagih piutang pelanggan.

Permasalahan ketiga yang dapat peneliti temukan adalah piutang pelanggan yang sering sekali melebihi batas kredit yang ditentukan perusahaan. Hal ini dikarenakan proses otorisasi penjualan oleh *owner* perusahaan yang tidak dapat memeriksa kredit terlebih dahulu sebab tidak adanya rekapan piutang per pelanggan sedangkan pelanggan membutuhkan barang sesegera mungkin sementara prosedur pengecekan berkas secara manual satu per satu yang diterapkan perusahaan saat ini akan memakan waktu yang sangat lama. Dalam hal ini perusahaan dirugikan karena akan menumpuk kredit pelanggan menjadi sangat banyak dan memperbesar kemungkinan gagal bayar oleh pelanggan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan sistem yang dapat memudahkan dalam pengecekan kredit pelanggan dan dapat diakses dimanapun dan kapanpun juga sehingga meminimalisasikan waktu yang diperlukan untuk mengecek daftar kredit pelanggan.

Oleh sebab itu, berdasarkan beberapa permasalahan terkait sistem yang dimiliki oleh CV Lithosindo Jaya, penelitian ini akan melakukan perancangan sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan. Perancangan sistem informasi ini akan menggunakan desain dari Microsoft *Visual Basic* sebagai tampilan *user interface*. Dengan dilakukannya perancangan sistem informasi penjualan ini, diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan diatas karena pemilik berharap penelitian ini memberikan masukan tentang analisis dan desain sistem informasi yang dapat diterapkan perusahaan secara *user friendly* bagi penggunanya. Selain itu, diharapkan perancangan sistem informasi ini dapat meningkatkan kualitas dan kinerja perusahaan sehingga dapat mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Dari latar belakang yang telah dibuat maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan terkomputerisasi pada CV Lithosindo Jaya guna meningkatkan pengendalian internal dan efektivitas proses bisnis perusahaan?”

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Dari latar belakang yang telah dibuat maka dapat ditentukan tujuan penelitian ini adalah “Melakukan analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi siklus penjualan pada CV Lithosindo Jaya.”

### **1.4. Ruang Lingkup Penelitian**

Peneliti memilih untuk menentukan ruang lingkup penelitian pada siklus penjualan yang dimulai saat telah terbentuknya kontrak dengan pelanggan sampai dengan penerimaan kas pada CV Lithosindo Jaya yang berada di Surabaya.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara akademik maupun praktik, yaitu :

#### **1. Manfaat Akademik**

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 hasil dari tugas akhir ini dapat digunakan sebagai rujukan atau acuan bagi peneliti-peneliti lain yang memiliki topik yang serupa.

#### **2. Manfaat Praktik**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi bagi CV Lithosindo Jaya dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi sehingga perusahaan dapat memiliki sistem informasi penjualan yang lebih baik, serta dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan menjadi lebih maksimal dalam pencapaian kinerja yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Bagi perusahaan sejenis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan dalam peningkatan kinerja dalam siklus penjualannya.

## **1.6. Sistematika Penulisan**

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

### **BAB 1: PENDAHULUAN**

Dalam bab ini akan menguraikan secara singkat mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini berisi teori-teori yang mendasari penelitian seperti pengertian sistem, pengertian sistem informasi, pengertian sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, teknik pendokumentasian sistem, sistem informasi akuntansi siklus penjualan, pengendalian internal, pengendalian input, dan pengembangan sistem. Bab ini juga berisi penelitian terdahulu dan kerangka konseptual dari penelitian.

### **BAB 3: METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan mengenai desain penelitian, konsep operasional penelitian, jenis data dan sumber data yang digunakan, alat dan metode pengumpulan data yang digunakan, dan teknik analisis data.

### **BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menguraikan mengenai gambaran umum dari obyek penelitian, seperti profil perusahaan, kegiatan pokok perusahaan, visi dan misi, serta proses bisnis. Selain itu juga mendeskripsikan data, seperti struktur organisasi, *job description*, dokumen yang terkait dengan penjualan sistem lama dan usulan serta perbaikan dokumen, prosedur penjualan sistem lama dan baru, serta melakukan analisis perancangan interface dan pengendalian akses.

### **BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

Bab ini berisi uraian penutup dari skripsi ini seperti kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran yang diberikan kepada perusahaan atas sistem penjualan.