

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah kondisi siklus yang terbentuk dari suatu entitas yang melakukan proses pengumpulan, pencatatan, penyimpanan dan memproses data untuk menghasilkan dan menyediakan informasi bagi penggunaannya (Romney & Steinbart, 2015:11). Perusahaan yang akan membuat sistem informasi akuntansi harus merancang sistem itu sesuai dengan kondisi perusahaan yang sebenarnya. Hal ini agar sistem informasi akuntansi yang akan dirancang dapat menjadi serangkaian prosedur yang baik sehingga prosedur dapat berjalan dengan baik dan dapat mencapai suatu tujuan perusahaan tersebut.

Sistem informasi akuntansi memiliki 4 macam siklus yaitu siklus penjualan, siklus pengeluaran, siklus konversi atau siklus persediaan dan siklus buku besar. Siklus penjualan adalah suatu kegiatan penjualan barang atau jasa ke pelanggan dan menerima kas dari penjualan tersebut (Krismiaji, 2015:189). Siklus pengeluaran adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berkaitan dengan pembelian dan pembayaran atas barang atau jasa yang dibeli oleh pelanggan (Krismiaji, 2015: 278) . Siklus konversi adalah siklus yang memproses bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual (Krismiaji, 2015: 337). Siklus buku besar adalah serangkaian aktivitas pengolahan data yang akan berhubungan dengan mengupdate rekening buku besar dan membuat laporan yang akan digunakan kepada pengguna (Krismiaji, 2015: 439)

Sistem yang berperan penting dalam perusahaan adalah sistem penjualan karena penjualan merupakan aktivitas penting dan utama dalam perusahaan dan menghasilkan pendapatan dari penjualan tersebut (Wulandari, K, 2015). Sistem penjualan menggambarkan proses penjualan yang memiliki empat aktivitas, yaitu pertama menerima pesanan dari pelanggan, kedua melakukan pengiriman barang atau jasa ke pelanggan, ketiga melakukan penagihan dan menerima pembayaran dari pelanggan (Krismiaji, 2015:4). Sistem penjualan ini dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Dalam penjualan tunai lebih mengarah kepada pelanggan melakukan transaksi dan pembayaran

dilakukan secara bersamaan dengan penerimaan barang, sedangkan penjualan secara kredit ini lebih mengarah kepada pelanggan akan melakukan pembayaran secara tidak langsung saat terjadinya transaksi dan pembayaran dilakukan sesuai dengan ketentuan waktu tertentu.

Sistem penjualan di dalam perusahaan dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu penjualan secara manual dan penjualan yang sudah menggunakan komputer (komputerisasi). Proses penjualan yang dilakukan perusahaan yang menggunakan sistem penjualan manual masih belum terorganisir dengan baik, seperti masih mencatat pemasukan dan pengeluaran barang di buku atau dikertas, tidak membuat laporan keuangan, dokumen-dokumen terkait perusahaan masih manual dan lain-lain. Masih ada perusahaan atau usaha dagang yang masih menerapkan sistem manual dalam aktivitas penjualannya. Kelemahan menggunakan sistem manual adalah informasi yang dihasilkan tidak akurat, resiko kehilangan data, resiko salah catat, dan kerusakan data yang sangat tinggi. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan sistem informasi yang menggunakan komputer karena perusahaan dapat menyajikan informasi dengan cepat, tepat, dan akurat, sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang tepat bagi perusahaan. Hal ini juga akan meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualan dalam perusahaan.

Proses penjualan yang dapat dijalankan secara efektif, akan mendapatkan keuntungan yang besar, jika tidak dilakukan secara efektif akan berdampak pada arus kas perusahaan, yaitu pelunasan piutang tidak tepat waktu hingga terjadi piutang tak tertagih. Menurut Krismiaji (2015:332) banyak ancaman yang timbul jika penjualan tidak dilakukan dengan baik antara lain, penjualan kepada pelanggan dengan reputasi jelek akan mengakibatkan hasil penjualan tidak tertagih; gagal menagih pelanggan mengakibatkan kehilangan pendapatan; dan lain-lain. Untuk menghindari hal ini, maka perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi komputerisasi dengan fitur pengingat jatuh tempo pelanggan dan notifikasi batas kredit yang berikan kepada pelanggan yang terhubung dengan dokumen penjualan perusahaan serta memiliki pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal

yang berjalan sesuai dengan standar prosedur akan menjamin sistem penjualan kredit berjalan dengan baik.

Penelitian ini telah dilakukan oleh beberapa penelitian terdahulu antara lain Melanie (2014) melakukan analisis pada sistem penjualan dan merancang sistem informasi akuntansi terkomputerisasi untuk meningkatkan pengendalian internal. Gunawan (2017) menganalisis dan merancang sistem penjualan secara terkomputerisasi pada perusahaan dagang bahan bangunan untuk meningkatkan kinerja dan pengendalian internal. Santi (2017) analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi penjualan kredit dan sistem pengingat jatuh tempo piutang pada PT Pais Pratama. Honggo (2019) analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi sistem penjualan dalam rangka meningkatkan pengendalian internal dan efektifitas proses bisnis.

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah UD Mega Jaya (UD MJ). UD MJ merupakan usaha dagang yang menjual kulit imitasi yang digunakan untuk membuat tas, sepatu, dan lain-lain. UD MJ masih menerapkan sistem penjualan manual baik dari proses penerimaan pesanan sampai penerimaan kas hasil penjualan barang.

Permasalahan pertama yang ada pada UD MJ yaitu masalah terkait dengan dokumen dalam sistem penjualan kredit. Dalam pelaksanaannya, UD MJ masih belum memiliki dokumen yang memadai, dimana UD ini tidak memiliki dokumen untuk penerimaan kas apabila pelanggan melakukan pembayaran atas cicilan. Hal ini memiliki resiko adanya piutang tidak tertagih karena tidak ada pencatatan atas cicilan pembayaran dari pelanggan, sehingga menyebabkan pemilik kesulitan dalam mengingat pelanggan mana yang sudah melakukan pembayaran cicilan. Perusahaan juga tidak memiliki daftar pengingat piutang sehingga menimbulkan penunggakannya pembayaran hutang dari pelanggan contohnya hutang sebesar Rp 2 M yang belum dibayar oleh seorang pelanggan selama 4 tahun, karena banyaknya pelanggan yang melakukan pembelian kredit sehingga bagian penjualan lupa untuk menagih. Hal ini akan mengakibatkan piutang tak tertagih dengan jumlah yang besar dan akan mempengaruhi *going concern* perusahaan. Dengan menerapkan sistem yang menggunakan komputer, UD MJ akan memiliki Dokumen Laporan

Penerimaan kas secara komputerisasi dan nota penjualan yang sebelumnya tidak memiliki jatuh tempo akan memiliki jatuh tempo, sehingga dapat membantu UD MJ menagih piutang pelanggan, sehingga pelanggan dapat membayar tepat waktu.

Permasalahan kedua yaitu batas kredit yang diberikan perusahaan kepada pelanggan berbeda-beda dan direktur tidak memiliki catatan batas kredit yang akurat sehingga membuat bagian penjualan yang bertugas harus melakukan konfirmasi kepada direktur mengenai batas kredit pelanggan sebelum proses pesanan karena direktur menerapkan *trust base* / kepercayaan kepada pelanggan dan direktur hanya memiliki catatan kecil yang isinya pelanggan yang melakukan piutang dan catatan itu bisa saja hilang atau rusak. Hal ini dapat menyebabkan terhambatnya proses penjualan UD MJ karena akan memakan banyak waktu untuk proses penjualannya, catatan bisa hilang atau robek atau rusak dan akan berdampak pada going concern perusahaan karena piutang pelanggan yang tertumpuk banyak dan kemungkinan terjadi gagal bayar sangat besar.

Permasalahan ketiga yaitu tidak adanya database pelanggan yang dimiliki oleh UD MJ karena selama ini UD MJ hanya menyimpan kartu nama dari pelanggan-pelanggannya dengan cara ditumpuk menjadi satu di suatu tempat penyimpanan kartu nama. UD MJ melayani penjualan dalam jumlah transaksi yang besar. Dan dalam transaksi tersebut, UD MJ hanya menggunakan nota penjualan yang ditulis secara manual oleh bagian penjualan. Dokumen yang ditulis secara manual dan tidak dimasukkan dalam database memiliki risiko rusak atau hilang sehingga saat terjadi masalah yang berkaitan dengan penjualan kredit akan sulit melakukan penelusuran karena perusahaan tidak memiliki rekapan.

Penelitian ini berupaya untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi di UD MJ dengan melakukan analisis dan perancangan dokumen dan database untuk sistem penjualan kredit di UD MJ dengan menggunakan aplikasi *Microsoft Access 2013* agar kegiatan operasional perusahaan lebih terorganisir, efektif, efisien dan diharapkan mampu untuk meningkatkan aktivitas penjualan kredit di UD MJ.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Latar belakang permasalahan diatas mendasari penelitian ini. Rumusan masalah ini adalah bagaimana evaluasi pengendalian internal pada sistem penjualan kredit UD Mega Jaya?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk melakukan perancangan dokumen dan database yang digunakan pada sistem penjualan kredit pada UD Mega Jaya sehingga dapat mendukung efektivitas pengendalian internal. Tujuan penelitian yang dimaksudkan adalah melakukan evaluasi pada sistem pengendalian internal pada sistem penjualan kredit UD Mega Jaya.

## **1.4 Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah hanya berfokus pada rancangan dokumen dan database pada sistem penjualan kredit di UD Mega Jaya. Penelitian ini tidak membahas retur penjualan karena pada UD Mega Jaya jarang sekali ditemui adanya retur penjualan.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **a. Manfaat Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi para peneliti berikutnya mengenai rancangan dokumen dan database untuk mendukung efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan kredit.

### **b. Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pertimbangan atau menjadi solusi untuk UD Mega Jaya dalam merancang dokumen dan database sistem penjualan kredit sehingga dapat mendukung pengendalian internal perusahaan.

## **1.6 Sistematika Penulisan Skripsi**

Proposal ini terdiri dari 3 bab yaitu :

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan latar belakang penelitian yang berisi tentang permasalahan yang terjadi dalam perusahaan, perumusan masalah terkait dengan sistem penjualan kredit objek penelitian, tujuan, ruang lingkup dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori-teori yang menjadi acuan dasar dalam penelitian ini. Teori yang digunakan adalah konsep COSO, sistem penjualan kredit, pengendalian piutang, dan database berbasis komputer menggunakan Ms Access. Selain itu terdapat perbandingan dengan menggunakan penelitian dari Melanie, Gunawan, Santi dan Honggo sebagai acuan dasar. Dan terdapat rerangka konseptual yang menjelaskan pemikiran pemilik atas dasar latar belakang permasalahan dan usulan solusi yang diberikan

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data yang digunakan, alat dan metode penelitian berupa wawancara, observasi dan dokumentasi serta teknik analisis data.

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

Bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, deskripsi data yang menggambarkan dokumen dan prosedur yang terdapat dalam perusahaan, analisis data dan membahas mengenai evaluasi aktivitas, dokumen dan prosedur, serta perancangan *database* pelanggan dan *database* piutang, dan interface terkait penjualan kredit.

## BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa perusahaan membutuhkan perbaikan dalam penjualan kredit pelanggan baik dari dokumen sampai membutuhkan database. Keterbatasan dan saran dari peneliti kepada objek peneliti juga dijabarkan pada bab ini.