

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perkembangan teknologi sangat pesat, bukan hanya itu kehidupan pada zaman ini juga sangat bergantung pada teknologi. Penggunaan teknologi memberikan kemudahan pada masyarakat dalam membuat, mengolah, dan menyajikan informasi dengan cepat, tepat, dan akurat. Penggunaan teknologi juga mempermudah berbagai kegiatan sehari – sehari serta dalam proses kegiatan di perusahaan. Penggunaan teknologi dalam proses kegiatan di perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan, dengan meningkatnya kinerja perusahaan akan menarik minat pelanggan dan mempermudah karyawan dalam proses kegiatan di perusahaan sehingga perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Salah satu cara untuk meningkatkan kinerja perusahaan dengan menggunakan teknologi sistem informasi akuntansi terkomputerisasi sehingga informasi yang diterima cepat, tepat waktu, dan akurat.

Sistem informasi akuntansi (SIA) terkomputerisasi dapat mengolah data – data di perusahaan, tentu saja ini sangat membantu perusahaan dalam menghasilkan informasi yang relevan dan akurat untuk mengambil keputusan di perusahaan berskala besar maupun kecil. Selain itu sistem informasi akuntansi terkomputerisasi juga memiliki keunggulan lain, yaitu dapat mengelola data – data transaksi secara rutin dan otomatis, meminimalkan kesalahan catat, dan menghasilkan laporan yang dibutuhkan perusahaan. Sistem pengelolaan yang baik dapat mendukung kegiatan proses bisnis perusahaan dalam melakukan proses perencanaan, pengendalian, dan pengevaluasian.

Salah satu siklus penting di perusahaan dagang adalah siklus penjualan atau penjualan. Siklus penjualan atau penjualan merupakan serangkaian kegiatan bisnis perusahaan yang terjadi berulang dan sebagai rutinitas perusahaan yang berhubungan dengan barang atau jasa kepada konsumen dan perusahaan menerima pembayaran dari penyerahan barang atau jasa tersebut (Krismiaji, 2015:295). Penjualan sendiri

dibedakan menjadi dua, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai yaitu saat pelanggan memesan barang dan saat barang diterima pelanggan, perusahaan akan langsung menerima pembayarannya. Sedangkan penjualan kredit yaitu saat pelanggan memesan barang lalu barang akan dikirimkan dan pembayaran dilakukan sesuai kesepakatan jatuh tempo yang telah disepakati. Proses penjualan tunai dan kredit yang baik dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan tersebut. Oleh karena itu perusahaan memerlukan sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan agar dapat memberi informasi cepat, tepat waktu, dan akurat sehingga dapat mendukung perusahaan dalam meningkatkan penjualannya.

Dengan menerapkan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi maka akan mempengaruhi pengendalian internal perusahaan. Semakin baik sistem informasi akuntansi suatu perusahaan semakin baik pula pengendalian internal di perusahaan tersebut. Pengendalian internal yang baik misalnya seperti, adanya pembagian tugas dan tanggung jawab setiap karyawan, karyawan yang dapat dipercaya, dan pemberian kekuasaan yang tepat. Pengendalian internal yang baik dapat meminimalkan risiko dalam perusahaan dan juga dapat mencapai tujuan perusahaan tersebut.

Objek penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah CV Hery Jaya Tehnik merupakan usaha yang bergerak di bidang industri pembuatan suku cadang alat berat yang beralamat di Jalan Tambak Mayor Selatan 63 Surabaya. Suku cadang yang dibuat CV Hery Jaya Tehnik seperti pembuatan spare part / suspensi, dump truck, tronton, trailer, gandengan, dan pembuatan alat – alat pabrik / mixer. Secara keseluruhan penjualan pada CV Hery Jaya Tehnik merupakan penjualan kredit dengan nominal penjualan yang terbilang cukup besar. Penjualan kredit dicatat secara manual pada buku nota dan pencatatan lain seperti *Sales Order* (SO), surat jalan, nota tagihan juga masih menggunakan pencatatan manual.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik CV Hery Jaya Tehnik, peneliti menemukan beberapa masalah yang ada di perusahaan tersebut. Permasalahan pertama terkait dokumen pesanan pelanggan. Dokumen pesanan pelanggan hanya ditulis dalam memo yang tidak berformat, yang nantinya memo ini kan diberikan ke bagian produksi untuk diproses. Karena barang yang dimiliki CV. Hery Jaya

Tehnik ratusan jenis dengan spesifikasi yang berbeda-beda tiap alatnya yang menyebabkan bagian produksi sering salah membuat bagian dalam mesin yang akan dibuat. Diharapkan dengan adanya perbaikan dokumen Memo pesanan yang berformat dengan menggunakan komputerisasi bagian admin dapat menyimpan histori pesanan pelanggan. Dokumen memo pesanan ini nantinya akan didampingi dokumen Surat Permintaan Barang (SPB). Sistem komputerisasi ini nantinya juga diharapkan dapat mempermudah bagian admin dalam membuat surat jalan dan nota tagihan pelanggan sehingga tidak menimbulkan kerugian pada perusahaan serta mengurangi resiko salah catat dalam surat jalan dan nota tagihan.

Permasalahan kedua, tidak adanya dokumen Surat Permintaan Barang (SPB) untuk meminta barang pada gudang. Selama ini kepala teknik meminta barang pada gudang menggunakan memo tidak berformat yang hanya berisi pesanan pelanggan tanpa rincian bahan baku pesanan sehingga bagian gudang sering menyiapkan barang yang salah, dengan adanya SPB ini juga dapat mengurangi resiko teknisi dalam salah membuat pesanan pelanggan.

Permasalahan ketiga, tidak adanya sistem pengingat jatuh tempo. Perusahaan memerlukan sistem pengingat jatuh tempo untuk mempermudah bagian admin dalam mengecek nota – nota tagihan pelanggan yang telah jatuh tempo dan nota – nota pelanggan yang sudah terlewat tanggal jatuh temponya, karena keterlambatan pembayaran juga dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu dengan adanya sistem komputerisasi pengingat jatuh tempo diharapkan dapat membantu bagian admin dalam menagih pelanggan dengan tepat waktu sehingga dapat mengurangi kerugian pada perusahaan.

Permasalahan keempat, setiap pelanggan tidak mempunyai batas kredit tertentu, dengan begitu pelanggan semakin lama membayar dan terus memesan barang tanpa batas. Dari hasil wawancara dengan pemilik CV Hery Jaya Teknik diketahui piutang tak tertagih setiap tahunnya berkisar 5 – 7% atau sekitar Rp 84.000.000 per tahunnya. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dengan membengkaknya piutang tak tertagih. Oleh karena itu diperlukan adanya sistem komputerisasi yang dapat membuat batas kredit setiap pelanggan, dengan begitu

para pelanggan yang mempunyai banyak piutang tidak dapat memesan kembali sebelum melunasi nota tagihan yang ada.

Oleh sebab itu, berdasarkan masalah yang ada di CV Hery Jaya Teknik penelitian ini menganalisis prosedur dan melakukan perancangan sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan. Analisis prosedur ini dapat membantu perusahaan mengurangi kerugian, selain itu perancangan sistem juga dapat meningkatkan efisiensi waktu dalam memeriksa nota yang ada dan dapat melakukan pencatatan secara akurat. Sistem komputerisasi ini juga dapat diharapkan mempermudah perusahaan dalam memproses penjualan terutama dalam membuat surat jalan dan nota tagihan pelanggan yang nantinya dapat mengurangi resiko salah catat yang terjadi di perusahaan serta diharapkan dapat mengurangi kerugian yang ada di perusahaan. Penelitian ini juga akan menggunakan sistem komputerisasi pengingat jatuh tempo yang nantinya akan membantu bagian admin dalam menagih pelanggan tepat waktu. Diharapkan juga dengan adanya sistem komputerisasi dapat meningkatkan kualitas serta kinerja perusahaan agar lebih efektif dan efisien.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimana analisis perancangan sistem akuntansi penjualan kredit terkomputerisasi pada CV Hery Jaya Teknik?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk merancang sistem penjualan terkomputerisasi pada CV Hery Jaya Teknik.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada siklus penjualan kredit perusahaan, mulai dari pelanggan memesan barang, perusahaan mengirim barang kepada pelanggan, pembuatan nota penjualan, pengingat jatuh tempo piutang hingga pelunasan piutang.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dua manfaat, yaitu:

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi mahasiswa mengenai sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan kredit. Selain itu, diharapkan hasil dari tugas akhir ini dapat menjadi acuan bagi peneliti – peneliti yang memiliki topik serupa.

2. Manfaat Praktik

Melalui penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan kinerja dan mengatasi masalah – masalah yang terjadi sebelumnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut ini merupakan gambaran mengenai sistematika penulisan tugas akhir yaitu:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang berbagai permasalahan yang menjadi dasar penulisan tugas akhir, rumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup, dan sistematika penelitian.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi peneliti terdahulu landasan teori terkait sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, Teknik dokumentasi sistem, pengendalian input dan pengembangan sistem yang menjadi dasar dalam penulisan tugas akhir ini. Dalam bab ini juga membahas rerangka konseptual yang menjadi rangkuman mengenai penulisan tugas akhir.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini berisi pembahasan mengenai desain penelitian yang digunakan dalam penulisan tugas akhir, jenis dan sumber data yang akan digunakan oleh peneli, alat dan metode pengumpulan data diperoleh melalui wawancara, observasi

serta dokumentasi. Dalam bab ini juga membahas mengenai analisis data yang digunakan peneliti.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi analisis dan pembahasan terkait siklus penjualan lama dan siklus penjualan baru yang ada di perusahaan seperti struktur organisasi, *job description* lama maupun baru, prosedur siklus penjualan lama dan perancangan prosedur sistem baru serta usulan dokumen yang diberikan peneliti berdasarkan hasil analisis sistem dan tahapan dalam perancangan *interface* beserta pembahasannya.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi penutup dari hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti, keterbatasan dan saran yang diberikan kepada perusahaan yang menjadi objek penelitian ini dan beberapa usulan terkait siklus penjualan secara terkomputerisasi