# BAB 1

# PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang Masalah

Penggunaan teknologi canggih pada zaman sekarang ini merupakan hal umum yang dilakukan oleh masyarakat bahkan digunakan oleh berbagai macam perusahaan dalam negeri maupun luar negeri. Dalam perkembangannya, penggunaan teknologi untuk sistem informasi memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap kelangsungan usaha dalam perusahaan yang berguna untuk membuat, mengubah, menyimpan, ataupun menyebarkan informasi kepada para pengguna sistem informasi. Dewasa ini perusahaan yang menggunakan teknologi sistem informasi salah satunya adalah perusahaan manufaktur. Perusahaan manufaktur memerlukan sistem informasi yang berguna dan bermanfaat untuk melakukan pengambilan keputusan penting yang berhubungan dengan keberlangsungan jalannya perusahaan dan meningkatkan kualitas kerja perusahaan itu sendiri.

Siklus penjualan merupakan kegiatan sehari – hari yang dilakukan perusahaan untuk menyediakan suatu barang atau jasa kepada pelanggan yang diawali dengan menerima pesanan penjualan hingga melakukan proses penerimaan kas, oleh karena itu siklus penjualan sangat dibutuhkan dalam keberlangsungan bisnis perusahaan. Sistem penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat bersifat tunai maupun kredit. Sistem penjualan yang memadai dalam perusahaan dapat membantu meningkatkan pendapatan bisnis perusahaan bahkan dapat meningkatkan kualitas kerja karyawan perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sangat penting, dan perusahaan harus mempunyai prosedur yang baik dan sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan sehingga dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Beberapa perusahaan besar sekarang ini telah banyak menggunakan sistem informasi yang terkomputerisasi di dalam perusahaan. Penggunaan sistem informasi terkomputerisasi yang digunakan dalam bagian penjualan perusahaan berguna untuk mempermudah karyawan perusahaan dalam melakukan kegiatan -

kegiatan penjualan, mengetahui tagihan - tagihan pelanggan yang telah jatuh tempo, dan juga memberikan batasan kredit kepada pelanggan.

Objek penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah CV Anugerah Teknindo Abadi. CV Anugerah Teknindo Abadi merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang pembuatan, perawatan dan perbaikan suku cadang alat berat maupun mesin industri yang beralamat di Jalan Simo Kwagean 44 Surabaya. Suku cadang maupun mesin yang dibuat CV Anugerah Teknindo Abadi seperti *flexible stainless for chemical and manifold*, slang industri, mur, baut, *double neple* / kombinasi *verlope*, *hose*, *fitting*, *elbow*, *flange* kotak / bulat, *air cylinder*, *hydrolic*, mesin *press*, mesin *cutting*, *cursher stone*, dan lainnya sesuai dengan pesanan pelanggan. Barang – barang yang biasanya sering dipesan oleh pelanggan tiap minggu contohnya adalah mur dan baut, sedangkan tiap bulannya pelanggan akan memesan *flexible stainless*, rangkaian meja pompa, dan lainnya. CV Anugerah Teknindo Abadi melakukan penjualan secara tunai dan kredit tetapi kebanyakan penjualan menggunakan penjualan kredit karena nominal penjualan terbilang cukup besar dan penjualan secara kredit maupun penjualan secara tunai masih dicatat dengan metode manual. Di dalam perusahaan terdapat dua jenis pelanggan, yaitu pelanggan tidak tetap dan pelanggan tetap. Pelanggan tidak tetap merupakan pelanggan yang hanya pernah melakukan pesanan sekali hingga dua kali pesanan saja. Sedangkan pelanggan tetap merupakan pelanggan yang seringkali melakukan pesanan berulang tiap bulan secara teratur bahkan ada beberapa pelanggan yang melakukan pesanan berulang tiap minggunya. Biasanya rata – rata termin pembayaran tiap pelanggan pada perusahaan yang melakukan pembayaran secara kredit adalah satu bulan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik CV Anugerah Teknindo Abadi, terdapat beberapa masalah yang ada di perusahaan tersebut. Permasalahan pertama adalah tidak adanya sistem pengingat jatuh tempo. Perusahaan memerlukan sistem pengingat jatuh tempo ini untuk mempermudah bagian admin perusahaan dalam mengecek nota – nota tagihan pelanggan yang jatuh tempo maupun yang sudah terlewat tanggal jatuh temponya karena keterlambatan pembayaran dari pelanggan dapat merugikan perusahaan. Dengan adanya sistem pengingat jatuh tempo ini

diharapkan dapat membantu bagian admin dalam mengetahui jatuh tempo pelanggan dan membantu bagian kasir dalam menagih pelanggan agar pembayaran dapat terjadi secara tepat waktu sehingga dapat mengurangi jumlah kerugian dalam perusahaan.

CV Anugerah Teknindo Abadi membuat berbagai macam suku cadang alat berat seperti mur, baut, *double neple* / kombinasi *verlope*, dan lainnya sesuai dengan ukuran yang diinginkan oleh pelanggan hingga membuat mesin industri seperti mesin *press*, mesin *cutting*, *cursher stone* sesuai dengan kebutuhan pelanggan dengan harga yang bervariasi tergantung dengan ukuran dan banyaknya permintaan pelanggan. Bahan baku yang digunakan pun dapat disesuaikan dengan permintaan pelanggan. Biasanya bahan baku umum yang digunakan oleh perusahaan dalam pembuatan barang adalah besi, baja, stainless dan kuningan. Permasalahan kedua yang ada dalam perusahaan adalah dokumen mengenai Surat Perintah Kerja (SPK) dalam perusahaan yang diisi secara tidak konsisten walaupun perusahaan telah menerima *Purchase Order* (PO) yang dikirimkan oleh pelanggan melalui email ataupun via aplikasi *Whatsapp*. Surat Perintah Kerja (SPK) pada umumnya berisi jenis barang apa saja yang dipesan, berapa total jumlah barang yang dipesan oleh pelanggan dan apa saja bahan baku yang digunakan dalam pembuat pesanan tersebut. Surat Perintah Kerja (SPK) ini nantinya akan diberikan kepada bagian operasi untuk diproses, tetapi dalam perusahaan sebagian besar hanya disampaikan secara lisan oleh bagian admin. Pengunaan Surat Perintah Kerja (SPK) hanya dilakukan jika permintaan pesanan lebih banyak daripada biasanya dengan nominal piutang cukup besar sehingga kadangkala bagian operasi sering salah membuat pesanan pelanggan. Dengan adanya pembuatan dokumen mengenai Surat Perintah Kerja (SPK) yang berformat dan terkomputerisasi ini diharapkan dapat membantu bagian operasi dalam mengurangi resiko salah membuat pesanan pelanggan dan bagian admin dapat menyimpan histori pesanan pelanggan.

Seperti yang telah dijelaskan diatas sebelumnya, dalam kegiatan penjualan perusahaan kira-kira sedikitnya ada 7 - 13 pelanggan tetap yang melakukan *repeat order* tiap minggu dan tiap bulannya contohnya seperti PT. Salam Pasific Indonesia Lines (SPIL), Sentral Makmur, Graha Teknik Pompa, Abadi Teknik, dan lainnya

dengan perkiraan harga pembelian Rp 500.000 – Rp 15.000.000 per bulan. Dengan banyaknya pelanggan tidak tetap dan pelanggan tetap perusahaan maka permasalahan ketiga adalah tidak adanya kartu piutang. Hal tersebut menyebabkan perusahaan tidak mengetahui total piutang dari masing – masing pelanggannya baik itu pelanggan tidak tetap maupun pelanggan tetap. Dengan adanya kartu piutang secara terkomputerisasi tersebut diharapkan perusahaan dapat mengetahui total piutang dari masing – masing pelanggan yang melakukan penjualan kredit dan dapat membantu perusahaan dalam membuat rekap untuk piutang pelanggan.

Dalam melakukan kegiatan produksinya, perusahaan tidak memiliki daftar pelanggan tidak tetap maupun pelanggan tetap yang biasanya melakukan pesanan. Penentuan pelanggan tetap ataupun tidak tetap pun hanya berdasarkan ingatan dari pemilik dan bagian admin yang biasanya berinteraksi langsung dengan pelanggan. Saat melakukan wawancara dengan pihak perusahaan, terdapat perbedaan perlakuan yang diberikan oleh perusahaan terhadap pelanggan tetap dan pelanggan tidak tetapnya dalam hal pembayaran kredit. Pelanggan tidak tetap maupun pelanggan baru harus membayar dahulu uang muka sedikitnya 20% - 30% dari harga barang yang dipesan. Sedangkan pelanggan tetap tidak perlu memberikan uang muka pada saat melakukan pesanan karena pihak perusahaan telah memberikan kepercayaan penuh terhadap pelanggan tetapnya. Tetapi kadangkala pelanggan tidak tetap maupun pelanggan tetap terlambat melakukan proses pembayaran sehingga permasalahan keempat adalah pelanggan tidak memiliki batas kredit yang jelas sehingga pelanggan dapat melakukan pemesanan yang berulang, padahal pesanan sebelumnya belum terbayarkan. Hal ini menyebabkan adanya penumpukan piutang dan bahkan banyak piutang sebelumnya yang tidak tertagih. Piutang yang tertagih ini dapat menyebabkan kerugian keuangan jika tidak adanya batas kredit. Diketahui bahwa tiap tahun piutang tak tertagih pada CV Anugerah Teknindo Abadi berkisar 7% - 8% atau sekitar Rp 84.000.000 per tahunnya sehingga hal ini dapat menghambat perusahaan dalam melaksanakan kegiatan produksinya. Diharapkan dengan adanya sistem batas kredit yang terkomputerisasi, para pelanggan yang telah memiliki banyak piutang tidak dapat memesan kembali sebelum melunasi piutang sebelumnya.

Dari permasalahan tersebut, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memerlukan sistem terkomputerisasi yang mengatur tentang siklus penjualan kredit yang dapat mengurangi risiko kerugian, selain itu perancangan ini juga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi waktu dalam memeriksa nota penjualan maupun piutang yang ada dan melakukan pencatatan secara akurat.

## 1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut "Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi siklus penjualan kredit terkomputerisasi pada CV Anugerah Teknindo Abadi?"

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah membantu perusahaan untuk mengelola proses bisnis yang diawali dari menganalisis kemudian membuat perancangan sistem siklus penjualan terkomputerisasi pada CV Anugerah Teknindo Abadi.

## 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, hingga pelunasan piutang pada CV Anugerah Teknindo Abadi.

## 1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

a. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan mengenai perancangan sistem penjualan terkomputerisasi serta berguna untuk menjadi referensi, acuan, dan wawasan untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktik

Dengan adanya perancangan sistem terkomputerisasi ini diharapkan dapat membantu CV Anugerah Teknindo Abadi dalam mengatasi masalah – masalah yang dihadapi perusahaan.

## 1.6. Sistematika Penulisan

Berikut ini merupakan gambaran tentang sistematika penulisan pada tugas akhir ini:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab satu ini berisi latar belakang permaslahan yang ada pada CV Anugerah Teknindo Abadi, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian dan manfaat penelitian.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi penelitian terdahulu yang berkaitan dengan landasan teori sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, teknik dokumentasi sistem, siklus penjualan terkomputerisasi, pengendalian internal, aktivitas pengendalian, pengendalian input, analisis dan desain sistem informasi dan penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penulisan. Dalam bab ini juga membahas tentang rerangka konseptual yang berisi rangkuman dari pembahasan dalam penulisan ini.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Pada bab tiga ini berisi pembahasan mengenai desain penelitian yang akan digunakan pada penulisan tugas akhir, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data dan analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang analisis dan pembahasan mengenai gambaran umum yang ada dalam perusahaan, kegiatan pokok perusahaan, visi dan misi perusahaan, proses bisnis perusahaan lama dan perancangan prosedur baru beserta usulan dokumen yang diberikan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti.

## BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini akan membahas tentang simpulan mengenai analisis yang telah dilakukan peneliti, keterbatasan yang terjadi dan saran yang diberikan peneliti kepada perusahaan.