

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran teknologi sangatlah penting dalam era modern saat ini. Teknologi sudah menjadi bagian dari aktivitas keseharian manusia. Hal ini juga berlaku bagi perusahaan. Perusahaan yang mengikuti perkembangan zaman memerlukan teknologi yang dapat menghasilkan informasi secara cepat, akurat, dan tepat waktu (Sutabri, 2014:3). Terutama pada perusahaan yang berada dalam masa perluasan pasar. Persaingan bisnis yang semakin pesat menjadikan teknologi sebagai kebutuhan utama perusahaan dalam menghasilkan, memproses dan menyusun berbagai informasi yang dibutuhkan.

Informasi yang dibutuhkan perusahaan adalah informasi akuntansi yang berguna untuk menjalankan proses bisnis dalam sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi adalah proses dalam mencatat, menyimpan, mengambil, mengolah, serta menyediakan data transaksi perusahaan secara tepat (Rama dan Jones, 2008a:5). Sedangkan, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi adalah teknologi yang menggunakan alat berupa komputer untuk menjalankan aplikasi yang dipakai dalam memproses transaksi akuntansi serta menghasilkan laporan keuangan perusahaan.

Pada sistem informasi akuntansi ada berbagai macam siklus. Salah satu siklus yang ada pada sistem informasi akuntansi adalah siklus penjualan. Siklus penjualan merupakan kegiatan pengolahan informasi dari bisnis yang berkaitan dengan penyerahan barang dan jasa (Krismiaji, 2010:299). Umumnya siklus penjualan merupakan siklus yang utama untuk perusahaan karena sumber utama keuntungan diperusahaan berada pada siklus penjualan, sehingga siklus ini harus dikelola dengan benar agar keuntungan yang didapatkan lebih maksimal. Siklus penjualan mencakup beberapa aktivitas umum seperti pemesanan barang oleh pelanggan, mencatatan pemesanan, menyediakan jasa atau barang, lalu penagihan ke pelanggan serta pelunasan piutang yang dilakukan oleh pelanggan. Ada dua jenis penjualan yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai diartikan sebagai

pelanggan yang membayar jasa atau barang ketika jasa atau barang tersebut telah diberikan. Lalu penjualan kredit merupakan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan ketika masa jatuh tempo telah ditentukan oleh perusahaan.

Objek penelitian yang digunakan sebagai perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi adalah UD SS yang merupakan usaha dalam bidang perdagangan suku cadang mobil. UD SS berlokasi di Jalan Dr Soetomo No 78. Kota Samarinda Kalimantan Timur. UD SS berdiri sejak tahun 1991 yang dipimpin oleh Bapak Nanang. Toko ini telah menekuni dunia bisnis selama 29 tahun dengan melayani berbagai macam *sparepart* mobil dalam bentuk pembayaran tunai atau kredit. UD SS merupakan salah satu general supplier terlengkap dalam menyediakan produk *sparepart* mobil dan peralatan listrik seperti : baut, batrai acu, camshaft, bcm, radiator, dekrup, sakelar listrik, oli, dan cat pylox. Transaksi penjualan di UD SS lebih banyak terjadi pada penjualan kredit sebesar 70% sedangkan penjualan tunai hanya 30%. Hal tersebut dibuktikan pada \pm 210 kali transaksi perbulan untuk penjualan kredit dan \pm 90 kali transaksi perbulan untuk penjualan tunai. Perusahaan melakukan pencatatan transaksi penjualan dengan menggunakan sistem manual (tulisan) oleh karyawan sedangkan pencatatan data penjualan menggunakan *Microsoft Excel* oleh pemilik.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada UD SS, peneliti menemukan ada beberapa masalah dalam UD SS. Permasalahan pertama yaitu tidak ada batas kredit yang diberikan kepada pelanggan. Pemilik sering kali tidak mengecek saldo piutang pelanggan sebelumnya yang telah melakukan pemesanan kembali dikarenakan pemilik telah mempercayai pelanggan yang melakukan pembelian secara berulang kali. Hal ini menyebabkan penumpukan piutang pelanggan menjadi lebih tinggi dan memperbesar risiko pelanggan gagal membayar piutang tersebut. Akibatnya arus kas masuk yang terjadi diperusahaan menjadi lambat. Oleh karena itu, maka perusahaan memerlukan sistem yang dapat menentukan batas kredit pelanggan dan pengecekan jumlah piutang pelanggan yang pernah terjadi sebelumnya, sehingga mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Permasalahan kedua adalah tidak ada sistem pengingat jatuh tempo piutang serta dokumen penagihan piutang yang kurang memadai. UD SS memberikan

termin pembayaran n/30 atau tanggal jatuh tempo ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama. Jika UD SS ingin memeriksa tanggal jatuh tempo piutang, maka pihak toko akan mengecek rekapan piutang pelanggan dengan memperhatikan *sales order* sebagai bukti penagihan kepada pelanggan secara manual tanpa ada rincian tanggal jatuh tempo. Hal ini membuat pemilik kesulitan untuk menghitung tanggal mulainya kredit pelanggan sampai dengan jatuh tempo piutang berdasarkan termin yang berbeda-beda. Akibatnya ada beberapa pelanggan yang tidak melunasi piutang secara tepat waktu. UD SS memerlukan dokumen faktur penjualan dan sistem yang menjadi pengingat jatuh tempo piutang agar mempermudah pemilik dalam menagih piutang sesuai dengan tanggal yang ditentukan oleh pihak UD SS karena dengan adanya hal tersebut resiko keterlambatan pelanggan dalam membayar piutang lebih kecil.

Permasalahan ketiga adalah tidak ada nomor pesanan penjualan yang dapat diartikan sebagai suatu identitas transaksi. Tanpa adanya identitas, perusahaan mengalami kesulitan untuk menyusun dokumen. Pemilik melakukan penagihan berdasarkan tanggal arsip dari *sales order* yang tidak bernomorurut padahal tanggal transaksi penjualan kredit dapat terjadi diwaktu yang bersamaan dengan nama pelanggan yang serupa. Akibatnya pemilik menagih piutang pelanggan dengan tidak tepat waktu karena pemilik harus menelepon pelanggan dengan nama yang serupa dengan kegiatan yang berbeda dihari yang bersamaan. lalu akibat lainnya adalah dokumen *sales order* yang tidak memiliki nomorurut membuat pelanggan tidak dilayani secara berurutan. Hal ini membuat pelanggan menjadi menunggu gilirannya untuk dilayani lebih lama sehingga pelanggan memberikan keluhan kecewa atas kinerja UD SS maka perusahaan membutuhkan dokumen *sales order* yang memiliki nomorurut pada transaksi penjualan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan UD SS dalam mengetahui identitas *sales order* dan penjualan dilakukan secara berurutan agar pelanggan tidak kecewa terhadap UD SS.

Permasalahan yang terakhir ialah tidak adanya dokumen surat jalan pada saat pengiriman barang ke pelanggan. Ada beberapa pelanggan yang memiliki perusahaan besar terpisah antara kantor dan gudang, biasanya pelanggan tersebut meminta pengiriman pesanan langsung diantar ke gudang. UD SS mengirimkan

barang *sparepart* muatan berat berserta dokumen *sales order*. Akibatnya harga pada *sales order* masih tertera dan diberikan kepada penerima bagian gudang pelanggan sehingga perusahaan besar tersebut merasa kecewa karena UD SS belum memiliki dokumen surat jalan yang memadai. Menurut pelanggan harga pada *sales order* sifatnya rahasia dan hanya boleh diketahui oleh bagian administrasi atau kepala bagian pembelian. Oleh karena itu, maka peneliti membuat dokumen surat jalan agar dapat memisahkan antara dokumen yang diberikan kepada bagian gudang dan bagian admin pelanggan.

Berdasarkan pada masalah yang terjadi di atas maka penelitian ini bertujuan untuk memperbaiki atau menambahkan dokumen dan mendesain perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan berupa sistem yang dapat memberikan batas kredit, sistem pengingat jatuh tempo, laporan daftar piutang pelanggan serta laporan penjualan pada UD SS. Harapannya penelitian ini dapat mengatasi masalah yang terjadi serta dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam proses penjualan UD SS.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dituliskan maka terdapat sebuah rumusan masalah yang akan ditelusuri oleh peneliti yaitu “Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan UD SS ?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah yang tertera, maka tujuan penelitian ini adalah “Menganalisis dan merancang sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan yang terkomputerisasi pada UD SS”

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini dilakukan pada siklus penjualan alat-alat suku cadang mobil yang diawali pada pemesanan barang pelanggan, pencatatan pemesanan, pengiriman, lalu penagihan ke pelanggan serta pelunasan piutang pada UD SS.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat secara akademik dan praktis antara lain :

1. Manfaat Akademik

Manfaat dari penelitian ini memberikan wawasan dalam pembahasan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi terutama pada siklus penjualan, sehingga hasil dari topik penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan atau referensi bagi para mahasiswa atau mahasiwi.

2. Manfaat Praktis

Penulis berharap bahwa hasil dari penelitian ini akan memberikan solusi dan saran bagi UD SS dalam memecahkan masalah yang ada di perusahaan khususnya pada siklus penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Berikut ini adalah garis besar susunan sistematika penulis sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab pertama ini berisi mengenai latar belakang dari masalah UD SS yang di dalamnya mencakup perumusan masalah yang terjadi pada perusahaan UD SS lalu ada hasil dari perumusan masalah tersebut yang bermanfaat bagi UD SS, akademik dan praktis.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua ini berisi mengenai landasan teori yang mempunyai hubungan dengan penelitian seperti penjelasan dasar mengenai sistem, sistem informasi, sistem informasi terkomputerisasi, sistem informasi akuntansi, teknik dokumentasi sistem, siklus penjualan, aktivitas pengendalian internal, pengendalian input, dan siklus hidup pengembangan sistem. Pada bab ini juga membahas tentang rangka konseptual pada UD SS serta penelitian terdahulu sebagai bahan acuan pada penelitian ini.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ketiga berisi tentang desain penelitian yang akan diterapkan dalam penelitian ini, hal tersebut mencakup penjelasan mengenai jenis dan sumber data yang akan didapatkan pada UD SS dengan menggunakan metode pengumpulan data yang diaplikasikan serta teknik analisis data untuk membuat desain interface sesuai dengan keinginan UD SS.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab keempat ini membahas tentang gambaran umum mengenai perusahaan seperti deskripsi data dari profil perusahaan UD SS, proses bisnis perusahaan UD SS, struktur organisasi UD SS, *job description* UD SS, prosedur penjualan kredit UD SS, prosedur penagihan dan penerimaan kas UD SS, dan dokumen yang terkait siklus penjualan pada UD SS. Lalu peneliti melakukan perbaikan dokumen, prosedur, dan sistem penjualan yang baru yang dirancang menggunakan interface bagi UD SS.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini peneliti mengambil kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, kemudian peneliti menjelaskan mengenai keterbatasan yang terjadi dan saran yang dianjurkan bagi UD SS.