

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Teknologi informasi saat ini berkembang sangat pesat. Perkembangan yang pesat ini mendukung penyebaran informasi menjadi lebih mudah, cepat, dan akurat. Informasi yang tepat sangatlah memberi manfaat bagi setiap penggunanya. Tidak hanya manfaat yang diberikan, namun juga memberi pengaruh dalam semua bidang usaha, seperti contoh setiap organisasi dan perusahaan menggunakan dan menjadikan informasi sebagai alat untuk menunjang kinerja mereka. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa informasi merupakan sumber daya yang penting dan diperlukan terutama dalam hal pengambilan keputusan.

Informasi yang berkualitas sangat dibutuhkan maka diperlukannya pengolahan yang tersistematis dimana menggunakan sebuah sistem yang mengatur, mengolah, dan mengubah data menjadi sebuah informasi (O'Brien dan Marakas;2016:4). Sistem tersebut berupa sistem informasi yaitu suatu komponen yang saling berhubungan dan mengatur informasi melalui proses pengumpulan data dimana data tersebut akan diolah dengan sebuah proses sehingga menghasilkan suatu informasi yang dapat dilaporkan dan dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan guna mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Pengelolaan yang baik akan sistem pasti menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya kebenarannya sehingga dapat mendukung proses bisnis perusahaan didalam melakukan proses perencanaan, pengendalian, serta pengevaluasian.

Kebutuhan informasi yang dimiliki masing-masing perusahaan berbeda tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Pada perusahaan jasa, informasi yang dibutuhkan berbeda dengan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dan perusahaan dagang. Pada perusahaan dagang, yang menjadi sorotan utama adalah informasi mengenai pendapatan dan laba yang didapatkan. Pendapatan merupakan suatu kegiatan utama bisnis yang terjadi berulang dan timbul dari transaksi penjualan barang dagangan dan produk. Dalam memperoleh sebuah pendapatan,

terdapat sebuah proses yang dikenal dengan siklus pendapatan atau siklus penjualan yaitu serangkaian kegiatan bisnis yang berulang dan operasi pengolahan informasi yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai dalam pembayaran tersebut (Romney dan Steinbart;2015:366).

Siklus pendapatan menggambarkan proses penjualan yang dimulai dari pelanggan memesan barang atau produk hingga penerimaan kas pada perusahaan. Penjualan dibagi menjadi dua macam menurut penerimaan kasnya yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Pada penjualan tunai, pelanggan langsung membayar lunas di tempat pada saat ia membeli barang atau dengan kata lain penerimaan kasnya terjadi saat transaksi dilakukan, sedangkan pada penjualan kredit, pembayaran oleh pelanggan tidak langsung diterima pada saat terjadinya transaksi. Pelanggan bisa memberikan uang muka terlebih (*down payment*) dahulu kemudian sisanya akan dibayarkan kemudian. Kekurangan bayar oleh pembeli inilah yang disebut dengan piutang oleh pihak perusahaan, dimana perusahaan masih memiliki hak untuk menagih kas kepada pelanggan. Didalam pemberian piutang, terdapat nilai jatuh tempo, tanggal jatuh tempo dan bunga yang berlaku. Nilai jatuh tempo adalah sebuah istilah yang digunakan untuk menjelaskan berapa jumlah yang harus diterima perusahaan ketika pelanggan melunasi hutangnya, dimana jumlah ini berisikan nilai pokok hutang dan bunga yang dibebankan kepada pelanggan. Tanggal jatuh tempo merupakan penjelasan mengenai waktu yang diberikan perusahaan kepada pelanggan tersebut untuk melunasi hutangnya. Perusahaan dagang biasanya memberi waktu jatuh tempo 30 hari atau 60 hari. Kemudian bunga yang berlaku merupakan bentuk konsekuensi yang harus dibayar pembeli karena meminta waktu pembayaran lebih.

Terdapat hal yang harus diperhatikan dalam pemberian kredit kepada pelanggan yaitu apakah pelanggan yang meminta kredit kepada perusahaan memiliki reputasi yang baik atau tidak. Sebuah reputasi yang baik harus diperhatikan karena hal ini akan menyangkut pada penerimaan kas perusahaan sebagaimana apabila pelanggan tersebut bereputasi baik, maka ia mampu melunasi hutangnya kepada perusahaan sehingga perputaran piutang dalam

perusahaan berjalan dengan lancar. Perputaran piutang perusahaan akan terhambat apabila pelanggan tidak mampu melunasi hutangnya, hal ini akan memberikan dampak kepada perusahaan dimana penerimaan kas terhambat namun barang dagangan sudah berkurang, sehingga perusahaan tidak dapat membeli kembali persediaan barang dagangnya. Karena hal itu, maka perusahaan sangat membutuhkan informasi terkait dengan penjualan yang didalamnya terdapat informasi mengenai saldo piutang. Informasi-informasi tersebut sangatlah berguna bagi perusahaan karena dapat membantu perusahaan dalam mengurangi risiko yang terjadi didalam perusahaan seperti contoh dalam penagihan piutang kepada pelanggan agar tidak terjadi kerugian akibat piutang yang tidak tertagih (Krisniaji;2015:333). Melalui hal tersebutlah maka dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem penjualan merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan, tidak hanya pada perusahaan berskala besar saja, namun untuk perusahaan berskala kecil penerapan sistem penjualan juga penting. Banyak usaha berskala kecil yang tidak menghiraukan pentingnya sistem penjualan dalam proses bisnis mereka karena dianggap masih menjadi hal yang kurang penting. Padahal sebenarnya, pembentukan sistem informasi penjualan sangatlah memberikan pengaruh terhadap bisnis yang dijalankan.

Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan perancangan sistem informasi akuntansi pada usaha berskala kecil dimana perancangan ini berisi mengenai pembuatan sistem informasi untuk siklus penjualan (pendapatan). Hal ini diharapkan akan memberikan dampak baik bagi perusahaan, dengan memberikan manfaat dan mempermudah perusahaan untuk dapat membuat usaha yang dijalankan menjadi lebih baik. Objek penelitian terkait perancangan dan pembuatan sistem penjualan ini adalah UD. Enam Empat yaitu sebuah perusahaan dagang yang bergerak dibidang ritel dengan menjual bahan bangunan seperti cat, kayu, pipa, triplek, pompa, batu porong dan bahan bangunan lainnya. Selain itu juga menjual barang-barang perlengkapan pembantu lainnya seperti perlengkapan, alat kompor, perlengkapan *Air Conditioner*, peralatan dapur, lampu, perlengkapan kamar mandi dan barang-barang lainnya yang sangat berguna untuk *home industri*

Seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada umumnya, proses bisnis pada usaha ini meliputi pembelian barang dagang kepada *supplier* lalu menjual barangnya kepada konsumen. Adapun permasalahan pertama yang timbul dari objek penelitian ini adalah tidak adanya batas maksimal pemberian potongan penjualan pada setiap barangnya yang menyebabkan timbulnya ketidakpastian pendapatan yang diperoleh. Keterbatasan akan informasi tersebut membuat perusahaan memberikan potongan yang tidak terkontrol, yang memungkinkan adanya kelebihan jumlah pemberian potongan penjualan yang apabila diakumulasi akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Permasalahan kedua yang juga menyebabkan kerugian didalam perusahaan ialah tidak adanya batas pemberian kredit kepada pelanggan. Perusahaan memberikan kredit (piutang) kepada pelanggannya tanpa memperhatikan apakah pelanggan tersebut masih memiliki saldo piutang sebelumnya yang sudah dibayarkan atau belum. Hal ini apabila dibiarkan akan menghasilkan penumpukan jumlah piutang pada perusahaan. Besarnya jumlah piutang mengakibatkan timbulnya resiko piutang tak tertagih.

Permasalahan ketiga yang timbul adalah berkaitan dengan pengarsipan nota yang tidak dapat dilakukan karena tidak adanya nomor nota sehingga menyebabkan resiko hilangnya nota penjualan untuk menagih pelanggan. Perusahaan akan sulit untuk mengetahui apabila ada nota penjualan yang hilang, sehingga perusahaan mengalami kegagalan untuk menagih pelanggan atas barang yang sudah dikirim. Kegagalan tersebut membuat perusahaan mengalami kerugian aset karena persediaan barang perusahaan sudah berkurang, namun perusahaan tidak menerima kas atas penjualan barang tersebut.

Permasalahan keempat yang timbul pada perusahaan berhubungan dengan pengiriman barang yang dilakukan perusahaan, dimana pada saat pengiriman barang dilakukan, pihak perusahaan tidak selalu menyediakan surat jalan pengiriman barang. Surat jalan hanya akan disediakan perusahaan apabila pelanggan dari perusahaan tersebut meminta penyertaan surat jalan atau pada saat pengiriman barang dilakukan secara berkala (sebagian demi sebagian) padahal surat ini merupakan dokumen penting yang harus ada pada saat pengiriman

barang. Fungsi dari surat jalan yaitu sebagai tanda bukti bahwa barang telah dikirim dan diterima oleh pelanggan dengan tanda tangan pelanggan yang tercantum didalam surat jalan juga sebagai rincian keterangan pengiriman atas barang yang berisi nama perusahaan yang menerbitkan, juga berisi keterangan mengenai nama barang, jumlah barang dan harga barang yang akan dikirimkan.

Berdasarkan dari permasalahan diatas, maka diperlukan sebuah sistem yang mengatur tentang sistem penjualan berbantuan komputer didalam perusahaan yang dapat membantu dalam pengarsipan nota secara *pre-numbered* sehingga dapat mengatasi permasalahan atas kehilangan nota. Selain itu juga dapat membantu perusahaan dalam menetapkan batas potongan penjualan dan memuat pemberian batas kredit pelanggan. Demikian penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk membantu perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan yang ada didalam perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana analisis dan perancangan sistem penjualan terkomputerisasi pada perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel bahan bangunan?”

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan bahan bangunan dalam mengelola proses bisnis dengan menganalisis siklus pendapatan dan membuat rancangan mengenai sistem penjualan terkomputerisasi pada objek penelitian.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada siklus pendapatan perusahaan mulai dari pelanggan memesan barang dagang, perusahaan melakukan pengiriman barang kepada pelanggan, hingga proses penagihan piutang pelanggan. Ruang lingkup lain juga dibatasi pada pembuatan sistem penjualan terkomputersasi yang digunakan pada objek penelitian.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat akademik:

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat dengan mengembangkan wawasan dan pengetahuan terkait perancangan sistem informasi akuntansi pada perusahaan dibidang ritel bahan bangunan.

b. Manfaat Praktis:

Dapat membantu perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dengan perancangan sistem yang akan dibuat dan diimplementasikan sehingga perusahaan mampu mengelolah segala informasi yang berkaitan dengan sistem penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari 5 bab yang diantaranya adalah:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang penelitian yaitu berisi permasalahan apa saja yang terjadi didalam perusahaan, perumusan masalah yang terkait dengan siklus pendapatan objek penelitian, tujuan, ruang lingkup dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori-teori yang menjadi acuan dasar dalam penelitian ini. Adapun teori yang digunakan adalah *System Development Life Cycle (SDLC)*, Sistem Informasi Akuntansi, Siklus Pendapatan yang berisi Prosedur Sistem Penjualan Tunai dan Prosedur Sistem Penjualan Kredit, Teknik Dokumentasi Sistem, *Data Flow Diagrams (DFD)*, Sistem *Flowchart*, *Entity Relationship Diagrams (ERD)*, Pengendalian Internal, Analisis Desain Sistem, dan *Visual Basic*. Selain itu juga terdapat perbandingan dengan penelitian sebelumnya dengan menggunakan penelitian dari Sanjaya dan Samadara sebagai acuan dasar. Terakhir adalah rerangka konseptual yang menjelaskan pemikiran pemilik atas dasar latar belakang permasalahan dan usulan solusi yang diberikan.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan terkait desain penelitian yang menggunakan desain analisis studi kasus, konsep operasional yang digunakan adalah analisis dalam prosedur sistem penjualan secara kredit dan analisis dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data kualitatif dan diperoleh dari pihak internal. Alat dan metode pengumpulan data yang digunakan didalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian adalah melakukan evaluasi, analisis, kemudian melakukan perancangan sistem penjualan terkomputerisasi serta memberikan pengendalian internal atas *User Interface* .

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran umum objek penelitian, deskripsi data yang menggambarkan dokumen dan prosedur yang terdapat didalam perusahaan, analisis data dan pembahasan mengenai evaluasi aktivitas, dokumen, dan prosedur. Selain itu juga perancangan diagram arus data dan *entity relationship diagrams* serta pembuatan sistem penjualan terkomputerisasi.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini simpulan dari hasil analisis yang dilakukan diketahui bahwa perusahaan memerlukan perbaikan sistem penjualan. Selama penelitian, keterbatasan yang dialami peneliti adalah tidak dapat mengetahui data piutang pelanggan sehingga tidak dapat membantu pembuatan daftar batas kredit juga tidak mengetahui seluruh harga jual barang dagang karena jumlah terlalu banyak. Kemudian terdapat saran dari peneliti kepada objek penelitian yang dijabarkan pada bab ini.