

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini kelangsungan hidup perusahaan sangat bergantung pada kemampuannya dalam beradaptasi dengan perkembangan teknologi informasi. Teknologi informasi merupakan alat yang memberikan kemudahan bagi manusia untuk membuat, mengelola dan menyajikan informasi yang cepat, tepat dan akurat sesuai dengan kriteria informasi yang berkualitas serta mendukung dalam pengambilan keputusan. Karena itulah setiap instansi pemerintah, pendidikan maupun perusahaan pasti membutuhkan suatu sistem informasi untuk meningkatkan kinerjanya sehingga lebih teratur, terarah dengan waktu yang lebih efisien.

Bagi perusahaan dalam skala kecil maupun besar sistem informasi akuntansi (SIA) berkomputerisasi sangat mendukung perusahaan dalam menghasilkan informasi yang relevan dan akurat untuk pengambilan keputusan bisnis. Sistem informasi akuntansi merupakan gabungan dari beberapa komponen untuk mengelola data transaksi rutin sehingga menghasilkan sebuah informasi dalam mengambil sebuah keputusan. Salah satu komponen dalam sistem informasi akuntansi adalah instruksi atau prosedur. Banyak diantaranya perusahaan besar yang menggunakan sistem manual dalam menyimpan datanya, namun hal ini dirasa kurang efektif dan efisien karena dapat menimbulkan risiko yang fatal antara lain ketidakteelitian, keakuratan hasil, waktu tunggu lebih lama, kesalahan pencatatan dan pengeluaran biaya yang lebih. Untuk itu perkembangan teknologi sangat dibutuhkan supaya perusahaan dapat menyimpan, mengelola, dan memberikan pelayanan pada pelanggan dengan cepat, mudah, dan tepat waktu agar dapat mencapai tujuan perusahaan.

Perusahaan sistem secara manual sebaiknya mengubah sistemnya menjadi terkomputerisasi, perusahaan dapat memulainya melalui proses bisnis pada sistem penjualan yang merupakan kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

Hal ini akan membantu perusahaan mengurangi kesalahan seiring dengan berjalannya sistem baru. Pada sistem penjualan terdapat empat aktivitas atau kejadian ekonomi yaitu, pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan dan penerimaan kas. Sistem penjualan dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dimulai ketika pelanggan melakukan transaksi dan pelanggan akan langsung membayarkan saat barang diterima, sedangkan penjualan kredit dimulai saat pelanggan melakukan transaksi kemudian membayarkan sejumlah uang secara berkala sesuai dengan perjanjian jatuh tempo yang telah disepakati.

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah Perusahaan Karya Sentosa. Karya Sentosa merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak sebagai pembuat mesin produksi rakitan (*customize*) dan menjadi supplier part supplier di Surabaya. Perusahaan Karya Sentosa berdiri sejak tahun 2010 dan mengalami perkembangan pasar sampai keluar Pulau Jawa. Saat ini Perusahaan Karya Sentosa memiliki omset kurang lebih sebesar Rp 1.700.000.000,- dalam setahun. Salah satu pelanggan tetap Perusahaan Karya Sentosa adalah PT. Indofood, BULOG, dan BUMN. Kebanyakan transaksi penjualan yang dilakukan merupakan penjualan kredit serta sistem penjualan yang diterapkan secara manual. Pencatatan penjualan kredit Perusahaan manufaktur Karya Sentosa sangat sederhana yakni menggunakan *Microsoft Excel* sebagai media pencatatan sehingga data-data yang dimiliki masih belum tersusun secara rapi. Oleh sebab itu peneliti berfokus pada sistem penjualan kredit.

Berdasarkan hasil dari observasi perusahaan manufaktur Karya Sentosa, peneliti menemukan beberapa permasalahan dalam perusahaan tersebut. Permasalahan pertama yang timbul pada perusahaan manufaktur Karya Sentosa terkait sistem penjualan kredit adalah proses dokumentasi dan pengarsipan yang dilakukan oleh perusahaan Karya Sentosa dalam sistem penjualan kredit masih belum memadai dikarenakan dokumen pesanan penjualan dicatat dalam sebuah buku, dimana didalam satu halaman terdiri dari beberapa pesanan penjualan dan tanggal yang berbeda-beda, sehingga BAK akan kesulitan dalam membuat dokumen-dokumen selanjutnya karena format pesanan penjualan yang kurang memadai serta dapat menimbulkan risiko

terlewati. Oleh karena itu pada prosedur baru pesanan penjualan akan dibuat secara terkomputerisasi dimana satu form pesanan penjualan akan digunakan untuk menginput satu pelanggan yang sudah dilengkapi dengan *file master* batas kredit.

Permasalahan kedua perusahaan kesulitan dalam menentukan jatuh tempo penagihan piutang yang sebenarnya dikarenakan dalam melakukan penjualan mesin produksi, perusahaan menggunakan sistem pembayaran dengan metode cicilan, dimana saat pelanggan melakukan pemesanan, pelanggan harus menyertakan uang muka, kemudian melakukan pembayaran cicilan pertama pada bulan berikutnya, dan melakukan pelunasan dengan jatuh tempo satu bulan setelah cicilan pertama dibayarkan. Setelah cicilan pertama diterima oleh perusahaan maka perusahaan akan mengirimkan barang beserta faktur penjualan dan surat jalan kepada pelanggan. Karena tidak adanya dokumen memadai yang digunakan perusahaan untuk menagih dan mencatat uang muka beserta cicilan yang dibayarkan pelanggan, Bagian Administrasi dan Keuangan (BAK) seringkali kesulitan dalam menentukan jatuh tempo piutang yang sebenarnya karena jatuh tempo piutang yang sebenarnya adalah satu bulan setelah cicilan pertama dibayarkan bukan satu bulan setelah tanggal faktur. Oleh karena itu dengan adanya sistem baru *remainder* / pengingat jatuh tempo piutang, perusahaan tidak akan kesulitan dalam menentukan jatuh tempo cicilan dan pelunasan piutang yang harus dilakukan pelanggan, karena sistem baru akan memberikan notifikasi apabila ada cicilan dan pelunasan piutang pelanggan yang mendekati jatuh tempo.

Permasalahan ketiga yang ditemukan peneliti adalah tidak adanya batas kredit yang ditetapkan bagi perusahaan pelanggan. Selama ini sistem penjualan yang dilakukan hanya berdasarkan perjanjian waktu pembayaran antara bagian penjualan dengan pelanggan oleh karena itu perusahaan tidak menentukan batas kredit berupa nominal rupiah kepada pelanggan. Sedangkan 90% penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan penjualan kredit. Keadaan ini membuat bagian penjualan kesulitan untuk menentukan perusahaan mana yang riskan akan terjadinya piutang tak tertagih. Sehingga perusahaan harus menentukan batas kredit bagi setiap perusahaan pelanggan.

Permasalahan keempat adalah perusahaan tidak memiliki *database* pelanggan, perusahaan hanya menyimpan data pelanggan secara manual. Proses penjualan yang terjadi pada perusahaan manufaktur Karya Sentosa dimulai dari adanya pesanan pelanggan. Pelanggan yang baru pertama kali memesan datanya akan dicatat oleh bagian penjualan dalam dokumen daftar pelanggan, apabila sudah terjadi kesepakatan harga dan barang maka bagian penjualan akan memberikan data perusahaan kepada BAK untuk diarsip secara manual dan dijadikan dasar untuk membuat surat permintaan barang, surat jalan, dan faktur. Hal ini mengakibatkan tidak sedikit data pelanggan yang hilang, dikarenakan pengoperan dokumen data pelanggan yang dilakukan, sehingga pada saat BAK ingin membuat surat jalan dan faktur bagian BAK harus memilah satu per satu berkas-berkas yang diarsip dan memakan waktu lama apabila data perusahaan yang dicari hilang. Hal ini mengakibatkan proses penjualan kepada pelanggan harus ditunda karena bagian penjualan harus kembali meminta data perusahaan pelanggan. Aktifitas seperti ini akan membuat perusahaan mendapat komplain dari pelanggan karena lamanya pengiriman yang dilakukan. Selain itu setiap perusahaan pelanggan memiliki harga mesin produksi yang berbeda-beda tergantung dari kesepakatan yang telah dibuat dalam surat penawaran harga, oleh sebab itu *database* pelanggan sangat diperlukan supaya ketika pelanggan memesan barang yang sama bagian BAK tidak perlu lagi mencari surat penawaran harga, karena harga mesin yang dipesan pelanggan akan dimasukkan dalam transaksi Pesanan Penjualan yang ada di sistem.

Oleh sebab itu, berdasarkan permasalahan terkait dengan sistem yang dimiliki perusahaan manufaktur Karya Sentosa, perusahaan memerlukan sistem terkomputerisasi agar dapat mengurangi risiko kehilangan dokumen, menghemat waktu dalam melakukan setiap transaksi penjualan, mengurangi piutang tak tertagih, serta menghasilkan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu agar dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan bisnis. Selain itu perbaikan sistem ini diharapkan dapat memudahkan karyawan dalam mengelola data-data perusahaan serta mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah disampaikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang akan diteliti oleh peneliti adalah :

1. Bagaimana analisis dan perancangan desain sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang terkomputerisasi pada perusahaan manufaktur Karya Sentosa dalam meningkatkan efisiensi penagihan piutang pelanggan?

1.3. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai peneliti adalah

1. Menganalisis sistem informasi akuntansi pada sistem pencatatan penjualan kredit.
2. Merancang desain sistem informasi akuntansi secara terkomputerisasi atas pencatatan penjualan kredit dan piutang perusahaan manufaktur Karya Sentosa

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini, maka penulis membatasi ruang lingkup yang diteliti oleh peneliti adalah perancangan sistem informasi akuntansi pada Perusahaan manufaktur Karya Sentosa Surabaya dimulai dari:

1. Sistem penjualan kredit
Pesanan pelanggan, surat penawaran harga, permintaan barang, pengiriman, kemudian ke sistem piutang pelanggan.
2. Sistem piutang usaha
Penjualan kredit, pengingat jatuh tempo piutang hingga pelunasan piutang.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan dua manfaat akademik yaitu:

- a. Bagi peneliti selanjutnya, dapat menjadi acuan dalam meneliti topik sejenis terkait analisis perancangan sistem penjualan kredit dan piutang usaha.
- b. Bagi peneliti, dapat lebih memahami masalah yang dihadapi perusahaan serta mampu merancang desain sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas penjualan kredit dan piutang usaha.

2. Manfaat Praktik

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktik bagi Perusahaan manufaktur Karya Sentosa, sehingga dapat mengatasi permasalahan yang ada dalam sistem penjualan kredit hingga penagihan piutang yakni memudahkan perusahaan untuk mengetahui saldo piutang pelanggan dan mencatat transaksi penjualan terkait pesanan pelanggan, memudahkan bagian Administrasi dan Keuangan dalam proses penagihan piutang pelanggan dengan memberikan *notifikasi* terkait jatuh tempo piutang pelanggan dalam waktu tepat serta diharapkan dapat memberikan solusi bagi perusahaan untuk mengembangkan sistem operasionalnya secara maksimal.

1.6. Sistematika Penulisan Skripsi

Berikut ini merupakan gambaran inti mengenai sistematika penulisan tugas akhir, yakni:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini berisi cerita singkat mengenai 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 berisikan penelitian terdahulu, landasan teori terkait sistem informasi akuntansi, sistem penjualan, teknik dokumentasi sistem, pengendalian input serta pengembangan sistem yang menjadi dasar dalam penulisan tugas akhir ini. Selain itu, bab ini juga membahas rerangka konseptual yang dapat menjadi rangkuman mengenai penulisan tugas akhir.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan pembahasan mengenai desain penelitian yang digunakan dalam penulisan tugas akhir, jenis dan sumber data yang digunakan peneliti, alat dan metode pengumpulan data diperoleh melalui wawancara, observasi serta dokumentasi. Selain itu bab ini juga membahas mengenai analisis data yang digunakan peneliti.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan analisis dan pembahasan terkait sistem penjualan lama dan baru yang digunakan perusahaan seperti struktur organisasi beserta *job description* lama maupun baru dari masing-masing karyawan, prosedur sistem 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 berisikan penutup dari hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan peneliti, keterbatasan dan saran yang diberikan kepada perusahaan yang menjadi objek penelitian ini serta beberapa usulan bagi perusahaan terkait sistem penjualan secara terkomputerisasi.