

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berkembangnya zaman, teknologi informasi berkembang lebih pesat. Perkembangan yang pesat memberikan manfaat dalam mendukung penyebaran informasi menjadi lebih mudah, sehingga dapat memberikan pengaruh di dalam organisasi maupun perusahaan serta memberikan kemudahan bagi manusia untuk membuat, mengelola, dan menyajikan informasi secara cepat, tepat waktu, dan akurat yang sesuai dengan kriteria-kriteria informasi yang berkualitas.

Penyimpanan data-data dalam perusahaan harus dilakukan dengan efisien dan efektif, sehingga data tersebut dapat diakses secara mudah oleh pengguna, karena data-data operasional merupakan aset yang sangat penting dan berharga bagi perusahaan (Krismiaji, 2015:91). Oleh karena itu, perusahaan yang masih menggunakan sistem secara manual sebaiknya perusahaan tersebut mengubah sistemnya menjadi terkomputerisasi, karena dengan adanya sistem informasi akuntansi terkomputerisasi sangat mendukung perusahaan untuk meningkatkan kualitas kinerja. Misalnya, dalam proses pengambilan keputusan untuk mencapai suatu tujuan dengan menghasilkan informasi secara cepat, tepat waktu dan akurat. Selain itu, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi juga dapat mengelola data-data transaksi perusahaan secara otomatis dan dapat mengurangi risiko seperti kesalahan pencatatan dan kurangnya keakuratan hasil.

Perusahaan dapat memulai sistem informasi akuntansi terkomputerisasi melalui proses bisnis pada siklus pendapatan yang merupakan kegiatan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Di dalam siklus pendapatan, terdapat dua macam sistem penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dimulai dari perusahaan telah menerima uang dari pelanggan sesuai dengan harga barang yang harus dibayarkan, kemudian pelanggan menerima barang tersebut dari perusahaan seperti yang dikatakan Mulyadi (2016:161). Sedangkan pada penjualan kredit, dimulai ketika pelanggan melakukan transaksi dan membayarkan uang muka terlebih dahulu kemudian sisa

pembayaran dilakukan secara berkala sesuai dengan perjanjian jatuh tempo yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Perusahaan memiliki hak untuk menagih uang sisa pembayaran kepada pelanggan karena kekurangan bayar yang dilakukan oleh pelanggan merupakan piutang bagi pihak perusahaan.

Perusahaan harus memperhatikan beberapa hal jika ingin memberikan kredit kepada pelanggan, salah satunya yaitu pelanggan memiliki reputasi yang baik atau buruk. Apabila pelanggan memiliki reputasi yang baik, maka pelanggan akan melunasi hutangnya kepada perusahaan dengan tepat waktu sehingga perputaran piutang di perusahaan berjalan dengan baik. Namun apabila pelanggan bereputasi buruk, perputaran piutang perusahaan akan terhambat, hal ini akan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian. Oleh karena itu, perusahaan sangat membutuhkan informasi mengenai saldo piutang perusahaan, karena informasi-informasi tersebut dapat membantu perusahaan dalam mengurangi risiko akibat piutang tidak tertagih (Krismiaji, 2015:333).

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah UD. Dua Putra yaitu, sebuah perusahaan dagang yang menjual bahan bangunan seperti semen, keramik, atap, pasir, cat, pipa listrik, kabel listrik, pipa kotak, bata ringan, dan bahan bangunan lainnya. Terdapat 2 kategori pelanggan di UD. Dua Putra yaitu, pelanggan dengan skala besar dan pelanggan dengan skala kecil. Pelanggan dari UD. Dua Putra adalah perusahaan yang bergerak dibidang kontraktor, penyewa (*tenant*) di mall, dan pelanggan biasa. Total pelanggan dari UD. Dua Putra sebesar 40 pelanggan dan total penjualan dari UD. Dua Putra sebesar Rp 160.000.000,-/bulan dalam 95 kali transaksi. Penjualan di UD. Dua Putra dilakukan dengan dua cara yaitu, penjualan tunai untuk pelanggan baru sebesar 20% dan penjualan kredit untuk pelanggan lama sebesar 80%, dengan adanya status pelanggan tersebut dapat mempengaruhi diskon. Diskon yang diberikan oleh pemilik akan berbeda-beda untuk setiap pelanggan. Penjualan secara tunai dilakukan sesuai dengan jatuh tempo yang telah disepakati antara penjual dan pembeli, sedangkan penjualan secara kredit melakukan pembayaran secara berkala setiap 2 minggu sekali. Sistem penjualan yang diterapkan oleh UD. Dua Putra masih menggunakan sistem manual, yaitu berupa buku. Buku tersebut digunakan untuk mencatat nama

dan jumlah barang yang keluar, sedangkan nama beserta jumlah barang yang keluar, harga, diskon, dan keterangan pembayaran dicatat di nota penjualan. Pencatatan di buku juga digunakan untuk pencatatan pembayaran dari pelanggan yang dilakukan secara berkala setiap 2 minggu sekali. Oleh sebab itu penelitian ini berfokus pada sistem penjualan kredit.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UD. Dua Putra, terdapat beberapa permasalahan di perusahaan. Permasalahan pertama adalah tidak ada sistem pengingat penagihan piutang kepada pelanggan sehingga sering terjadi keterlambatan penagihan piutang pelanggan dan terkadang mengakibatkan pelanggan juga tidak membayar piutangnya. Hal ini dapat terjadi karena perusahaan mencatat keterangan pembayaran penjualan kredit hanya di nota dan menagihnya hanya berdasarkan ingatan.

Permasalahan kedua adalah tidak ada batas kredit kepada pelanggan. Perusahaan tetap memberikan kredit kepada pelanggan meskipun pelanggan tersebut masih memiliki saldo piutang sebelumnya. Hal ini terjadi karena pelanggan sering melakukan transaksi di perusahaan tersebut dan pemilik sudah membangun kepercayaan dengan waktu yang lama kepada pelanggan.

Permasalahan ketiga adalah nota penjualan yang digunakan untuk penjualan tunai dan penjualan kredit sama. Sedangkan nota penjualan diarsip sesuai nomor. Hal ini mengakibatkan pemilik mengalami kesulitan saat menagih piutang kepada pelanggan dikarenakan nomor nota penjualan menjadi acak.

Permasalahan keempat adalah tidak ada kartu piutang. Hal ini mengakibatkan pemilik tidak mengetahui total piutang dari masing-masing pelanggan.

Dari permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa perusahaan memerlukan sebuah sistem terkomputerisasi yang mengatur tentang siklus penjualan kredit yang dapat mengurangi risiko terselipnya dokumen, mengurangi piutang tak tertagih, serta menghasilkan informasi yang tepat waktu dan akurat agar dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan bisnis. Demikian penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk membantu UD. Dua Putra menyelesaikan permasalahan yang ada supaya dapat mencapai tujuannya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimana analisis dan perancangan sistem siklus penjualan terkomputerisasi pada UD. Dua Putra?”

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 UD. Dua Putra.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada siklus penjualan kredit yang diawali dari pelanggan datang untuk order pesanan, perusahaan melakukan pengiriman barang kepada pelanggan, dan perusahaan menagih kas kepada pelanggan.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademik

Diharapkan dapat memberikan manfaat mengenai perancangan sistem terkomputerisasi pada perusahaan dibidang ritel bahan bangunan.

b. Manfaat Praktis

Dengan perancangan sistem yang akan dibuat dan diimplementasikan, diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi perusahaan sehingga mampu mengelola segala informasi yang berkaitan dengan siklus penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari 5 bab, antara lain:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah yaitu berisi permasalahan yang terjadi di dalam perusahaan, perumusan masalah, tujuan

penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi mengenai teori-teori yang digunakan sebagai acuan dasar di dalam penelitian seperti pengertian sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, siklus pendapatan, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi siklus pendapatan, teknik dokumentasi sistem, pengendalian internal, pengendalian input, pengendalian akses pengguna, analisis dan desain sistem. Selain itu bab ini juga berisi mengenai penelitian terdahulu dan kerangka konseptual dari penelitian.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan analisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai gambaran umum perusahaan seperti profil perusahaan dan proses bisnis yang terjadi di perusahaan. Selain itu juga berisi mengenai deskripsi data seperti struktur organisasi, job description, prosedur penjualan sistem lama dan baru, dokumen penjualan sistem yang lama dan usulan perbaikan dokumen, serta melakukan analisis perancangan sistem dan pengendalian akses.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan, dan saran yang diberikan kepada perusahaan.