

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang digunakan untuk mengumpulkan hingga memproses data agar dapat menghasilkan sebuah informasi bagi perusahaan (Simkin, dkk., 2013:2). Sistem informasi akuntansi digunakan untuk menghasilkan kualitas informasi yang berkualitas. Informasi yang dihasilkan harus memenuhi syarat kualitatif sehingga dapat membantu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya secara optimal.

Salah satu kegiatan yang memerlukan sistem informasi adalah penjualan, di mana penjualan merupakan sumber pendapatan bagi suatu perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2016:413) penjualan atau yang biasa disebut sebagai siklus pendapatan merupakan kegiatan menyediakan barang dan jasa untuk pelanggan dan kemudian menerima pelunasan sebagai bukti atas terjadinya penjualan tersebut dengan cara melakukan serangkaian kegiatan bisnis serta operasi pemrosesan informasi. Penjualan adalah salah satu kegiatan usaha yang dapat dilakukan untuk memperoleh pendapatan. Prosedur penjualan yang belum berjalan dengan efektif akan menimbulkan adanya risiko kecurangan. Hampir semua perusahaan tidak dapat terlepas dari kegiatan penjualan salah satunya adalah perusahaan dagang.

Perusahaan dagang merupakan perusahaan dengan kegiatan menjual maupun membeli barang dalam usahanya. Kegiatan penjualan suatu perusahaan tidak dapat dipisahkan dari kegiatan penerimaan kas, di mana penerimaan kas merupakan kegiatan yang memegang peranan penting dalam perusahaan untuk keberlangsungan hidup perusahaan tersebut. Untuk menjalankan usahanya, kegiatan utama yang harus dilakukan oleh perusahaan dagang adalah penjualan yang dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai dilakukan ketika pelanggan membeli barang dan kemudian melakukan pembayaran langsung pada tempat terjadinya transaksi. Sementara untuk penjualan kredit, pembayaran tidak langsung dilakukan oleh pelanggan ketika terjadinya transaksi. Apabila penjualan dilakukan secara kredit, biasanya pelanggan akan memberikan uang muka terlebih

dahulu dan sisa pembayaran akan dibayarkan kemudian sesuai dengan tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo adalah jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan kepada pelanggan untuk melunasi hutangnya, biasanya perusahaan akan menetapkan jangka waktu 30 hari atau 60 hari.

Perusahaan perlu memperhatikan kriteria pelanggan untuk melakukan kredibilitas terkait dengan bagaimana pelanggan dapat melunasi hutangnya, apakah tepat waktu atau tidak. Apabila terjadi keterlambatan dalam pelunasan piutang, maka dapat menyebabkan perputaran piutang menjadi terhambat sehingga mengakibatkan perusahaan tidak dapat membeli kembali persediaan yang telah habis. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan adanya sistem informasi terkait dengan adanya saldo piutang pelanggan yang dapat membantu perusahaan dalam mengurangi risiko yang akan terjadi seperti adanya piutang tidak tertagih yang akan merugikan perusahaan (Krismiaji, 2015:333). Dengan adanya sistem penjualan, perusahaan dapat dengan mudah untuk mendapatkan rangkuman persediaan ketika terjadi penjualan maka secara otomatis sistem tersebut akan mengurangi jumlah persediaan. Hal tersebut dapat membantu perusahaan dalam melakukan pengecekan antara jumlah persediaan dengan kas yang diterima oleh perusahaan apakah sudah sesuai atau belum. Penggunaan sistem penjualan juga bertujuan untuk memberikan informasi mengenai peningkatan dan evaluasi penjualan tersebut untuk menunjang pengendalian internal perusahaan agar lebih efektif dan efisien. Menurut Krismiaji (2015:216) pengendalian internal merupakan sebuah rencana dan metode yang digunakan oleh organisasi untuk melindungi aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan terpercaya, serta memperbaiki kinerja manajemen agar lebih efektif dan efisien.

Penelitian mengenai perancangan sistem penjualan telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya adalah Octavia (2018) yang meneliti perusahaan manufaktur kertas dan plastik di mana dalam perusahaan tersebut ditemukan beberapa masalah yaitu adanya memo nota yang tidak bernomor urut, otorisasi penjualan yang tidak efektif, perekapan piutang secara manual, serta tidak adanya bukti pelunasan piutang. Wijaya (2019) meneliti perusahaan manufaktur mesin produksi di mana perusahaan memiliki beberapa masalah yaitu tidak adanya

format yang jelas dan nomor urut pada penulisan pesanan penjualan, tidak adanya jatuh tempo piutang, tidak adanya batas kredit, serta perusahaan tidak memiliki *database* pelanggan. Tandoyo (2019) meneliti perusahaan pertambangan granit di mana perusahaan memiliki beberapa masalah yaitu tidak ada sistem penghubung antar dokumen, tidak adanya pengingat jatuh tempo piutang, serta tidak adanya batas kredit untuk pelanggan. Laubianto (2019) meneliti perusahaan ritel bahan bangunan di mana dalam perusahaan ditemukan beberapa masalah yaitu tidak adanya batas pemberian diskon kepada pelanggan, tidak adanya batas pemberian kredit, nota yang digunakan tidak bernomor urut, serta tidak adanya surat jalan ketika perusahaan melakukan pengiriman kepada pelanggan.

UD Abadi merupakan objek pada penelitian ini yaitu perusahaan yang bergerak dalam industri dagang yang menjual berbagai macam jenis dan ukuran baut. Proses penjualan yang dilakukan UD Abadi dimulai dari Bagian Penjualan menerima pesanan melalui telepon. Setelah menerima pesanan, Bagian Penjualan menyerahkan catatan kecil kepada Bagian Gudang untuk mengecek apakah stok baut yang dipesan masih tersedia. Apabila stok tersedia, maka bagian penjualan akan membuat nota penjualan 3 rangkap, di mana rangkap ke-1 dan ke-2 akan diberikan kepada pelanggan apabila pembayaran dilakukan secara tunai sementara rangkap ke-3 akan disimpan oleh perusahaan untuk diarsip. Namun, jika penjualan dilakukan secara kredit maka Bagian Penjualan akan membuat nota penjualan 3 rangkap di mana rangkap ke-2 akan diberikan kepada pelanggan sementara rangkap ke-1 akan disimpan sementara oleh Bagian Penjualan hingga tanggal jatuh tempo sedangkan rangkap ke-3 akan disimpan oleh perusahaan untuk diarsip oleh UD Abadi (harga dari masing-masing barang akan dilihat dari buku harga). Setelah membuat nota penjualan, Bagian Penjualan membuat surat jalan 2 rangkap, di mana rangkap ke-1 akan disimpan oleh Bagian Akuntansi untuk direkap beserta tanda tangan dari pelanggan dan rangkap ke-2 akan diberikan kepada pelanggan.

Ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UD Abadi. Permasalahan pertama yaitu daftar harga jual dari pemasok yang hanya ditempelkan pada buku tulis, hal tersebut mengakibatkan Bagian Penjualan harus mencari satu persatu harga dari berbagai macam jenis dan ukuran baut yang di pesan oleh pelanggan.

Apabila ada pergantian harga jual, maka Bagian Penjualan akan menggantinya dengan menempelkan stiker putih kemudian menuliskan harga jual baru sehingga akan menimbulkan risiko waktu yang tidak efisien. Dengan adanya permasalahan tersebut, program aplikasi penjualan dapat membantu bagian penjualan agar mempermudah dan mempercepat dalam pencarian harga macam dan jenis baut dengan dibuatnya *database* harga.

Permasalahan kedua yaitu tidak adanya batas kredit untuk pelanggan yang menyebabkan pelanggan dapat terus melakukan pembelian secara kredit walaupun pelanggan masih memiliki saldo hutang pada perusahaan. Hal ini dapat menyebabkan risiko penumpukan piutang yang dapat berakibat adanya piutang yang tidak tertagih. Dengan adanya program aplikasi penjualan, akan memudahkan Bagian Penjualan mengetahui batasan kredit untuk setiap pelanggan secara otomatis sehingga menjadi lebih efektif.

Permasalahan ketiga yaitu adanya pelanggan yang membeli secara eceran dan pelanggan yang membeli secara grosir sehingga menyebabkan kerumitan dalam pemberian diskon yang berbeda. Hal ini dapat menimbulkan risiko adanya kesalahan dalam pemberian diskon. Dengan adanya program aplikasi penjualan, akan mempermudah perusahaan untuk meningkatkan keefektifan dalam pemberian diskon sehingga dapat meminimalisir adanya kesalahan dalam pemberian diskon.

Permasalahan keempat yang ada pada UD Abadi yaitu tidak adanya mekanisme yang mengingatkan pemilik untuk melakukan penagihan piutang ke pelanggan. Hal ini menjadi tidak efektif karena dapat mengakibatkan risiko atas piutang yang telah jatuh tempo namun pembayarannya tidak tepat waktu. Dengan dibuatnya *reminder* pada program aplikasi penjualan dalam beberapa hari sebelum tanggal jatuh tempo piutang, dapat membantu Pemilik agar dapat menagih piutang dengan tepat waktu untuk menghindari terjadinya kerugian atas persediaan yang telah berkurang namun perusahaan tidak menerima pelunasan dari barang tersebut.

Keempat permasalahan diatas memerlukan adanya program aplikasi penjualan agar dapat membantu perusahaan dalam memberikan harga dan menetapkan batasan diskon yang akan diberikan ke pelanggan. Selain itu, dengan adanya program aplikasi penjualan juga dapat membantu memberikan *reminder* terhadap

piutang yang telah jatuh tempo agar penagihan piutang bisa dilakukan dengan tepat waktu dan memuat adanya pemberian batas kredit pelanggan. Oleh sebab itu, penelitian ini ingin memberikan solusi untuk membuat perancangan sistem penjualan berbasis komputer dengan menggunakan aplikasi *microsoft access* yang dapat mempermudah dan mempercepat kinerja perusahaan agar lebih efektif dan efisien.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan dan penerimaan kas masih belum didukung oleh program aplikasi penjualan yang memadai, oleh karena itu rumusan masalah penelitian ini adalah : Bagaimana analisis dan perancangan sistem penjualan dan penerimaan kas yang didukung oleh program aplikasi penjualan pada UD Abadi untuk meningkatkan efektifitas serta efisiensi perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan analisis pada sistem penjualan yang terjadi pada UD Abadi serta memberikan solusi dari setiap permasalahan yang ada dengan merancang sistem informasi terkomputerisasi pada penjualan di UD Abadi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah hanya pada siklus penjualan tunai dan kredit yang terjadi pada UD Abadi. Peneliti memilih untuk membahas sistem penjualan mulai dari pelanggan melakukan pemesanan hingga pelanggan melakukan pembayaran dan peneliti memilih untuk tidak membahas retur penjualan karena pada UD Abadi jarang sekali ditemui adanya retur penjualan.

1.5. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran secara nyata mengenai sistem informasi akuntansi pada penjualan yang terjadi di lapangan kerja serta peneliti dapat menerapkan setiap materi yang di dapat selama perkuliahan untuk membantu dalam menganalisis permasalahan yang ada dan mencari solusi penyelesaian atas masalah tersebut. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi para peneliti berikutnya yang ingin membahas penelitian sejenis.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pertimbangan atau menjadi solusi untuk UD Abadi agar dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang ada sehingga sistem penjualan yang ada pada perusahaan dapat terkomputerisasi dengan baik serta dapat mempermudah dan mempercepat kegiatan operasional perusahaan agar lebih efektif dan efisien.

1.6. Sistematika Penulisan Skripsi

Skripsi ini terdiri dari 5 bab yang terdiri dari:

BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan menceritakan secara singkat mengenai latar belakang permasalahan perusahaan, rumusan masalah terkait sistem penjualan dan penerimaan kas, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi teori-teori yang menjadi dasar dari penelitian ini seperti pengertian *system development life cycle* (SDLC), pengertian pengendalian internal, pengertian sistem penjualan di mana di dalamnya terdapat pengertian mengenai sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit, teknik pendokumentasian sistem di mana di dalamnya terdapat pengertian mengenai bagan alir (*flowchart*) dan *entity relationship diagram* (ERD), serta pengertian program

aplikasi *microsoft access*. Selain itu, dalam bab ini juga berisi penelitian terdahulu dan rerangka konseptual.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data yang digunakan, alat dan metode penelitian berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta teknik analisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi gambaran umum perusahaan sebagai objek penelitian, karakteristik informan perusahaan yang berisi profil dari informan penelitian ini, hasil analisis data dan pembahasan terkait evaluasi aktivitas pengendalian, prosedur, serta dokumen. Selain itu, dalam bab ini juga berisi perancangan *data flow diagram* (DFD), bagan alir (*flowchart*), *entity relationship diagram* (ERD), tampilan antarmuka (*interface*), serta pembuatan program aplikasi penjualan.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup dari penelitian ini di mana berisi kesimpulan atas hasil penelitian, keterbatasan dalam penelitian ini, serta saran yang diberikan untuk perusahaan.