

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Sistem informasi pada era modern ini mulai berkembang dengan pesat dan menjadi kebutuhan mendasar pada setiap lini usaha/industri, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas kerja, mutu pelayanan, dan ketepatan data. Penggunaan teknologi tentu akan memudahkan segala kegiatan rutin dalam proses bisnis di perusahaan. Kualitas serta ketepatan data yang akurat dapat dihasilkan oleh sistem yang telah terkomputerisasi, yang tentu akan sangat membantu bila dibandingkan dengan sistem yang masih dijalankan secara manual.

Sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi memiliki banyak keuntungan seperti pencatatan dan pengolahan data transaksi rutin perusahaan lebih efektif, membuat proses bisnis menjadi lebih efisien, menghasilkan laporan-laporan yang dibutuhkan oleh perusahaan, serta meminimalisir terjadinya kesalahan. Sistem pengolahan informasi yang terkomputerisasi dapat menunjang segala aktivitas proses bisnis perusahaan dalam melakukan tahap awal perencanaan, pengawasan, dan evaluasi di dalam perusahaan.

Siklus penjualan merupakan salah satu siklus yang menjadi aktivitas utama Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Siklus penjualan adalah kegiatan pengolahan informasi dan bisnis yang berkaitan dengan penyerahan barang atau jasa tersebut (Krismiaji, 2010:299). Aktivitas penjualan dalam sebuah perusahaan khususnya manufaktur dapat dikatakan sebagai aktivitas utama. Tanpa adanya penjualan, sebuah perusahaan dapat dikatakan mati. Perusahaan tentu tidak dapat beroperasi secara efektif bila perusahaan tidak mempunyai sistem informasi yang tepat khususnya dalam siklus penjualannya.

Objek yang digunakan di dalam penelitian ini adalah UD Tunas Jaya Makmur yang merupakan perusahaan manufaktur yang berfokus untuk memproduksi barang-barang yang terbuat dari besi. UD Tunas Jaya Makmur tidak

hanya memproduksi secara massal untuk mitranya, tetapi perusahaan juga menerima pesanan khusus bagi pihak lain yang membutuhkan jasa pembuatan barang-barang yang terbuat dari besi. Perusahaan berdiri sejak tahun 2003 dan beralamat di Jalan Raya Pelemwatu No 289, Desa Pelemwatu, Menganti, Gresik. Aktivitas produksi dari perusahaan dibagi berdasarkan produknya menjadi empat divisi yaitu divisi *sparepart*, divisi rak supermarket, divisi *medical* (peralatan rumah sakit), dan divisi *welding* (divisi pembantu untuk pengelasan). Penjualan dari UD Tunas Jaya Makmur khususnya produk *sparepart* dan *medical* sebagian besar bersifat rutin, dimana pada setiap 3-5 bulan pelanggan akan melakukan pemesanan pada perusahaan. Untuk produk rak supermarket, UD Tunas Jaya Makmur hanya memberikan jasa pembuatan sehingga pelanggan yang akan menyediakan bahan baku bagi perusahaan untuk proses pembuatannya. Perusahaan menggunakan *software Microsoft Excel* dalam melakukan pencatatan penjualan, pembuatan dokumen serta laporan keuangannya.

Berdasarkan hasil dari observasi perusahaan manufaktur UD Tunas Jaya Makmur, peneliti menemukan beberapa permasalahan dalam perusahaan tersebut. Permasalahan pertama pada UD Tunas Jaya Makmur adalah dokumen yang dihasilkan tidak terintegrasi. Dalam pencatatan penjualannya sendiri bagian akuntansi setelah melakukan input pada *excel* juga harus melakukan penyesuaian kembali berdasarkan *softcopy excel* dari bagian admin beserta surat jalan dari supir, sehingga akan memakan waktu yang cukup lama dalam pencatatan penjualan. Terkadang dapat terjadi kesalahan dalam pencatatan pada 2-3 pesanan dari 10 pesanan pelanggan pada 1 bulan oleh bagian akuntansi dikarenakan adanya ketidaksamaan informasi antara bagian admin dan bagian pengiriman (supir), dimana terkadang supir melakukan koreksi kuantitas barang pada surat jalan karena merasa kuantitas barang yang akan dikirim tidak dapat sepenuhnya terkirim atau koreksi dari pelanggan pada saat barang sudah sampai ditempat sehingga kuantitas pada surat jalan dikoreksi. Adanya koreksi pada surat jalan ini menyebabkan adanya perbedaan data yang dihasilkan antara surat jalan dari bagian pengiriman dengan data *excel* dari bagian admin yang mencatat menggunakan kuantitas sebelum dikoreksi.

Permasalahan kedua adalah tidak adanya dokumen Surat Perintah Kerja (SPK) dalam proses produksi. Selama ini dalam proses produksinya, bagian admin hanya menginstruksikan secara lisan kepada bagian produksi mengenai jumlah pesanan yang harus diproduksi. Hal ini terjadi karena bagian produksi sudah hafal mengenai komposisi bahan baku setiap produk, serta karena pesanan sebagian besar bersifat rutin sehingga penggunaan SPK pun dianggap tidak wajib dan sering terjadi kesalahan dalam produksi baik dari urutan proses produksi yang salah maupun ukuran produk yang tidak sesuai. Diharapkan dengan adanya SPK yang terintegrasi dengan dokumen *Sales Order* (SO) ini juga dapat membantu bagian produksi agar dapat mengurangi kesalahan baik kuantitas maupun spesifikasi barang pesanan dalam memproduksi pesanan pelanggan.

Permasalahan ketiga adalah terkait dokumen *Sales Order* (SO). Perusahaan selama ini hanya menggunakan dokumen *Purchase Order* (PO) dari pelanggan sebagai acuan dalam menangani pesanan. Dokumen PO hanya diinputkan oleh bagian admin pada *software excel* dalam format sebagai katalog produk. Katalog produk menginformasikan mengenai jumlah pesanan yang akan ditangani oleh perusahaan dalam masa 1 bulan, tetapi tidak dijelaskan/dicantumkan mengenai dokumen PO yang terkait. Oleh karena itu dibutuhkan dokumen *Sales Order* (SO) yang menggunakan format terkomputerisasi, sehingga bagian admin dapat mencatat dan menyimpan histori pesanan pelanggan berdasarkan dokumen PO dan memudahkan bagian admin dalam membuat surat jalan dan *invoice*. Dokumen SO ini juga nantinya akan didampingi dengan dokumen Surat Perintah Kerja (SPK).

Adanya sistem penjualan yang akurat secara terkomputerisasi yang mendukung proses penjualan serta penerimaan kas bisa menjadi salah satu alternatif pemecahan masalah pada UD Tunas Jaya Makmur. Dengan adanya sistem terkomputerisasi, UD Tunas Jaya Makmur dapat melakukan pencatatan penjualan lebih mudah secara cepat dan akurat, mengingat sebagian besar pelanggan melakukan pesanan secara rutin sehingga proses penjualan perusahaan menjadi lebih terstruktur sehingga dapat 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 “Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan terkomputerisasi pada UD Tunas Jaya Makmur guna meningkatkan efektivitas proses bisnis perusahaan ?”

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disampaikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis dan mendesain perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi siklus penjualan pada UD Tunas Jaya Makmur.

## **1.4 Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada siklus penjualan yang dimulai pada saat adanya pemesanan barang oleh pelanggan, pengiriman barang ke pelanggan, penagihan ke pelanggan dengan *invoice*, dan pelunasan piutang pelanggan pada UD Tunas Jaya Makmur yang berada di Gresik.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat secara akademis maupun praktis, sebagai berikut:

### **1. Manfaat akademis**

Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi mahasiswa mengenai sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan kredit. Selain itu, diharapkan hasil dari tugas akhir ini dapat menjadi acuan bagi peneliti – peneliti yang memiliki topik serupa.

### **2. Manfaat praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan solusi bagi UD Tunas Jaya Makmur untuk menghadapi berbagai permasalahan yang menghambat pencapaian

kinerja sesuai dengan tujuan perusahaan, sehingga perusahaan memiliki sistem informasi pada siklus penjualan yang lebih baik, serta dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan menjadi lebih efisien dan efektif. Bagi perusahaan sejenis, diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan dalam peningkatan kinerja dalam siklus penjualannya.

## **1.6 Sistematika Penulisan Skripsi**

Berikut merupakan sistematika penulisan skripsi yang diteliti oleh peneliti terkait perancangan siklus penjualan di UD Tunas Jaya Makmur sebagai berikut:

### **BAB 1: PENDAHULUAN**

Pada bab ini, peneliti akan menjelaskan latar belakang penelitian secara singkat, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

### **BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini, peneliti akan membahas mengenai beberapa landasan teori yang menjadi dasar penelitian skripsi, penelitian terdahulu dan kerangka konseptual yang terkait dalam permasalahan dan penyusunan metode penelitian.

### **BAB 3: METODE PENELITIAN**

Pada bab ini, peneliti akan membahas terkait desain penelitian yang akan digunakan, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian.

### **BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini, peneliti akan membahas terkait gambaran umum perusahaan meliputi profil perusahaan, proses bisnis perusahaan, struktur organisasi beserta *job description*, dan prosedur lama siklus penjualan perusahaan. Selain itu juga membahas analisis data terkait usulan perbaikan dokumen, evaluasi prosedur pada siklus penjualan perusahaan, serta melakukan analisis perancangan pengendalian akses dan *interface* untuk sistem baru.

### **BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN**

Pada bab ini, peneliti akan membahas mengenai kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian, serta saran bagi perusahaan.