

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan jaman sangatlah pesat, saat ini kehidupan manusia tidak dapat lepas dari penggunaan teknologi. Setiap harinya, manusia selalu menggunakan teknologi untuk membantu aktivitas sehari-hari. Hal tersebut berlaku juga untuk perusahaan. Dengan adanya teknologi, proses bisnis perusahaan menjadi sangat dimudahkan. Salah satu penggunaan teknologi yang dapat membantu perusahaan dalam menghadapi perkembangan jaman adalah penggunaan teknologi untuk menghasilkan informasi dengan baik untuk pengambilan keputusan, sehingga dapat bertahan dalam persaingan yang ketat.

Penggunaan teknologi dalam menghasilkan informasi sangat dibutuhkan, hal tersebut disebabkan karena informasi tersebut diperlukan bagi pelaku-pelaku bisnis sebagai landasan dalam pengambilan keputusan. Pelaku bisnis membutuhkan informasi yang relevan, akurat, tepat waktu, lengkap, dan dapat dipahami agar dapat bersaing dengan industri di bidang masing-masing. Penggunaan teknologi dapat membantu tidak hanya bisnis barang dagang tetapi juga dapat ikut membantu dalam bisnis jasa. Penggunaan teknologi pada perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan sistem komputer untuk pekerjaan yang bersifat repetitif sehingga dapat semakin fokus dengan pekerjaan yang membutuhkan kemampuan analisis. Saat ini, penggunaan teknologi telah sangat umum digunakan oleh semua jenis usaha baik kecil maupun besar, oleh sebab itu sangatlah krusial untuk memiliki kemampuan yang baik dalam bidang teknologi.

Dalam dunia usaha, salah satu penggunaan teknologi yang dapat sangat membantu adalah sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi tersebut sangat diperlukan agar dapat menunjang kinerja operasional usahanya. Ada beberapa manfaat yang bisa didapatkan dari penggunaan sistem informasi akuntansi (Rama dan Jones, 2011a:7-8). Manfaat yang pertama adalah membuat laporan eksternal yang mempunyai fungsi untuk perpajakan atau untuk

mengajukan kredit kepada bank. Manfaat yang kedua adalah mendukung aktivitas rutin yang berfungsi untuk mendukung kelancaran proses bisnis yang sifatnya repetitif seperti contohnya pengajuan pembelian persediaan atau proses penagihan kepada klien. Manfaat yang ketiga adalah mendukung pengambilan keputusan karena dengan adanya sistem, maka dapat membantu pelaku bisnis untuk mengambil keputusan tidak rutin dengan lebih yakin karena didukung oleh data-data yang dimiliki. Manfaat yang keempat adalah perencanaan dan pengendalian yang dapat berguna untuk membandingkan angka yang terjadi sesungguhnya dengan angka yang sebelumnya telah dianggarkan. Manfaat yang terakhir adalah menerapkan pengendalian internal yang dapat berguna untuk melindungi aset milik perusahaan dengan membuat peraturan atau prosedur untuk mencegah terjadinya kerugian pada perusahaan.

Dalam sistem informasi akuntansi terdapat berbagai siklus, salah satu siklus yang terdapat pada Sistem Informasi Akuntansi adalah siklus pendapatan. Siklus pendapatan merupakan salah satu siklus yang sangat krusial karena hal tersebut dapat menentukan pendapatan perusahaan. Siklus ini dimulai dari penerimaan pesanan oleh pelanggan, pengiriman barang, penagihan, hingga penerimaan kas dari pelanggan. Oleh sebab itu, perusahaan memerlukan sistem informasi yang baik agar dapat meminimalisir kesalahan yang mungkin dapat terjadi dan kinerja operasional menjadi lebih efisien dan efektif. Sehingga perusahaan dapat lebih fokus dengan permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan aktivitas non rutin.

Objek penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah CV Cosbi yang bergerak dibidang pembuatan *custom furniture* dan pembuatan *neonbox*. Perusahaan ini terletak di Jalan Ngagel Jaya No 7 Surabaya. Siklus penjualan bagi perusahaan yang bergerak di bidang *furniture* dan pembuatan *neonbox* tentu memiliki kekhasannya, yaitu memiliki karakteristik pelanggan yang bervariasi. Pelanggan dari CV Cosbi dapat meliputi pemerintah, perusahaan, atau perseorangan. CV Cosbi menerapkan dua sistem pembayaran, yaitu pembayaran secara kredit dan tunai. Pembayaran tunai dapat berlaku untuk produk *neonbox*, *lightbox*, *billboard*, dan sejenisnya jika nominal penjualannya tidak besar tetapi

tidak menutup kemungkinan bila pembayaran harus dilakukan secara kredit jika melewati nilai kontrak tertentu atau jika pelanggan menginginkan untuk pembayaran secara kredit dan pemilik mengijinkannya. Sedangkan pembayaran secara kredit banyak berlaku untuk pembuatan *furniture* karena nominal penjualannya relatif besar. Akan tetapi, karena seiring bertumbuhnya perusahaan, maka nilai penjualan yang dimiliki pun semakin tinggi sehingga menyebabkan 85% penjualan perusahaan adalah penjualan kredit. Besarnya kuantitas proyek yang dimiliki perusahaan membuat kebutuhan data yang rapi semakin diperlukan, namun sebagian besar pencatatan penjualan perusahaan masih menggunakan catatan secara tertulis di buku dan menggunakan *Microsoft Excel*.

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik CV Cosbi, terdapat beberapa masalah yang timbul. Permasalahan pertama yang timbul pada CV Cosbi adalah penetapan batas kredit yang berkaitan dengan penjualan kredit perusahaan. Hal tersebut terjadi karena catatan mengenai nilai kontrak, nilai piutang, dan penerimaan kas masih terpisah-pisah dan tidak saling terkoneksi sehingga timbul risiko nilai sisa kontrak tidak diperbarui. Akibat dari permasalahan ini, pemilik menjadi kesulitan dalam menetapkan batas kredit setiap pelanggan yang sebenarnya mengacu pada nilai sisa kontrak proyek milik pelanggan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem baru pada batas kredit, catatan yang berhubungan pada penjualan kredit tersebut dapat terhubung dan data yang dimiliki dapat selalu *update*.

Permasalahan kedua yaitu tidak adanya sistem pengingat jatuh tempo. Sistem pembayaran dalam perusahaan terbagi menjadi tiga kali. Pembayaran yang pertama bersifat sebagai uang muka setelah surat penawaran telah disetujui oleh pelanggan. Pembayaran yang kedua dibayarkan ketika pengerjaan telah selesai dan akan diberikan kepada pelanggan. Pembayaran yang ketiga bersifat sebagai retensi, jika pelanggan tidak memiliki keluhan dalam batas waktu yang ditetapkan maka pelanggan wajib melakukan pelunasan piutang. Setiap perusahaan mengirimkan *invoice*, perusahaan hanya mencatat keterangan pengiriman nomor *invoice* tersebut dalam sebuah buku dan harus melakukan pengecekan setiap harinya. Jika pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan tidak tepat waktu, maka

dapat menghambat arus kerja perusahaan. Oleh karena pembayaran dilakukan secara bertahap tersebut dan didukung dengan pencatatan *invoice* yang masih dilakukan secara manual pada sebuah buku sehingga bagian keuangan harus melakukan pengecekan terhadap buku tersebut setiap harinya. Setiap pelanggan juga memiliki waktu jatuh tempo yang berbeda-beda sesuai dengan kesepakatan. Hal tersebut menimbulkan risiko terdapat piutang yang terlambat ditagihkan karena tidak terdapat sistem yang dapat memberi peringatan secara otomatis. Oleh karena itu, diperlukan sistem pengingat jatuh tempo agar pembayaran piutang dapat sesuai dengan tanggal yang ditetapkan dan tidak terjadi risiko piutang yang tak tertagih. Sistem pengingat jatuh tempo dapat berguna bagi perusahaan untuk mengetahui piutang milik pelanggan yang akan segera jatuh tempo tanpa perlu melihat buku catatan pengiriman *invoice* setiap harinya.

Permasalahan ketiga yaitu pada dokumen Berita Acara Pemasangan (BAP) dan tidak adanya rangkap pada semua dokumen. Pada dokumen Berita Acara Pemasangan (BAP) tidak terdapat nomor penghubung kepada dokumen lain. Tidak adanya bagian tersebut dan rangkap pada dokumen menyebabkan bagian keuangan akan mengalami kesulitan dalam pendataan dokumen. Hal tersebut dapat terjadi karena perusahaan sangat bergantung pada grup *Whatsapp* untuk memberikan informasi antar bagian. Semua dokumen akan diunggah pada grup agar setiap bagian yang berkaitan dapat menyimpan dokumen. Dengan tidak adanya nomor penghubung pada Berita Acara Pemasangan dan rangkap dapat menghambat pekerjaan bagian-bagian yang berkaitan karena dalam satu saat yang sama akan terdapat banyak dokumen yang diunggah sekaligus. Hal tersebut dapat menyebabkan dokumen tersebut saling tumpang tindih sehingga harus mencocokkan kembali nama proyek yang terdapat dalam dokumen Berita Acara Pemasangan. Tidak adanya rangkap juga dapat mempersulit perusahaan karena terdapat dokumen tertentu seperti Berita Acara Pemasangan dan *Invoice* yang hanya dicetak sebanyak 1 lembar dan diberikan kepada pelanggan, sehingga perusahaan tidak memiliki salinan secara fisik. Hal tersebut dapat menyebabkan dokumen perusahaan tidak tersusun dengan rapi dan lengkap sehingga jika terdapat permasalahan dengan pesanan pelanggan maka perusahaan tidak

memiliki bukti secara fisik dan perusahaan akan kesulitan jika ingin melakukan pengecekan kembali proyek-proyek yang pernah diselesaikan.

Permasalahan keempat yang berkaitan dengan catatan list *material* dan kertas yang digunakan untuk memberikan informasi kepada pemilik untuk membuat *invoice* tidak memiliki format dokumen yang baku. Proses penyusunan surat penawaran menjadi lambat karena bagian administrasi harus berkali-kali bertanya kepada desainer mengenai informasi pada dokumen catatan list *material* karena menggunakan tulisan tangan. Formulir yang dituliskan menggunakan tulisan tangan tersebut dapat menimbulkan kesalahan membaca ketika bagian administrasi akan membuat surat penawaran sehingga bagian administrasi harus bertanya berkali-kali kepada bagian desain ketika terdapat hal yang tidak dimengerti. Proses penyusunan *invoice* juga menjadi lambat karena bagian administrasi akan memberikan secarik kertas bertuliskan tangan yang memuat informasi nomor dokumen surat penawaran dan Surat Perintah Kerja kepada bagian keuangan untuk menyusun *invoice*. Hal tersebut dapat menyebabkan bagian keuangan kesulitan untuk membaca angka dokumen yang banyak kemudian kesulitan untuk mencari dokumen yang sesuai karena angka dokumen dituliskan menggunakan tulisan tangan.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada CV Cosbi, maka penelitian ini akan melakukan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi untuk membantu dalam siklus penjualan. Diharapkan dapat membantu dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas serta mengurangi kesalahan-kesalahan yang dapat dicegah dalam proses bisnis.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka dapatlah dibuat sebuah rumusan masalah sebagai berikut “Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan terkomputerisasi pada CV Cosbi?”

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang dibuat maka penelitian ini memiliki tujuan untuk melakukan analisis dan perancangan sistem secara terkomputerisasi pada siklus penjualan yang termasuk analisis dokumen.

### **1.4 Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah pada siklus penjualan *custom furniture* dan *branding* yang dimulai dari menerima pesanan pelanggan, pengiriman pesanan, penagihan piutang, dan penerimaan kas pada penjualan kredit.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

#### **1. Manfaat Akademik**

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan pemahaman secara nyata mengenai sistem informasi akuntansi khususnya dalam siklus penjualan.

#### **2. Manfaat Praktis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu CV Cosbi dalam menangani masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam siklus penjualan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi perusahaan sejenis untuk dapat meningkatkan proses bisnis yang berkaitan dengan siklus penjualan.

## **1.6 Sistematika Penulisan Skripsi**

Berikut merupakan gambaran sistematika penulisan tugas akhir, yakni:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini memiliki tujuan untuk menjelaskan latar belakang permasalahan dari objek penelitian. Di dalamnya juga terdapat uraian dari rumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan mengenai teori-teori yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini. Teori yang digunakan adalah pengertian sistem, Sistem Informasi Akuntansi, Siklus Pendapatan, Pengendalian Internal Siklus Pendapatan, Pengendalian Input Siklus Pendapatan, Teknik Dokumentasi, dan Tahap Pengembangan Sistem. Dalam bab ini juga membahas kerangka konseptual dan penelitian terdahulu.

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan mengenai desain penelitian yaitu menggunakan metode studi kasus kemudian konsep operasional yang digunakan adalah analisis terhadap prosedur siklus penjualan secara kredit dan analisis dokumen dalam siklus penjualan kredit. Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah data kualitatif yang didapatkan dari pemilik. Alat dan metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

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

Bab ini akan memaparkan gambaran umum obyek penelitian, deskripsi data seperti struktur perusahaan, prosedur sistem penjualan lama dan perancangan prosedur sistem baru, usulan dokumen yang berdasarkan hasil penelitian peneliti, analisis data perusahaan dalam bentuk perancangan *interface* beserta pembahasannya.

## BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini mengenai bagian penutup dari skripsi ini seperti kesimpulan dari penelitian, keterbatasan, dan saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan terkait sistem penjualan secara terkomputerisasi.