BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di dalam era bisnis yang berkembang pesat saat ini, secara tidak langsung mendorong para pengusaha untuk melakukan perubahan dalam mengelola perusahaannya. Terutama perusahaan-perusahaan yang sedang berada di fase pertumbuhan. Perusahaan-perusahaan yang berada di fase tersebut melakukan ekspansi yang cukup besar di dalam peningkatan labanya baik melalui penambahan produk maupun pangsa pasar. Perkembangan ilmu dan teknologi, dapat menjadi peluang bagi para pengusaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang diinginkan pelanggan.

Semakin hari, informasi yang dibutuhkan dan dihasilkan perusahaan semakin besar dan kompleks sehingga diperlukan sebuah penggunaan teknologi yang dapat mengelola informasi tersebut. Perusahaan memerlukan suatu teknologi yang dapat menyusun, menyimpan dan mengelola seluruh transaksi di dalam perusahaan secara otomatis sehingga perusahaan dapat memperoleh informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu. Salah satu teknologi yang dapat mengelola informasi-informasi tersebut adalah komputer. Penggunaan teknologi terkomputerisasi dalam perusahaan dapat membantu kinerja perusahaan untuk mendapatkan maupun mengolah data dengan cepat dan akurat, sehingga dapat mendukung pengambilan keputusan yang tepat bagi perusahaan.

Selain penggunaan komputer, perusahaan juga perlu menerapkan sistem informasi dalam proses bisnisnya. Sistem informasi dapat mengelola data-data yang dimiliki oleh perusahaan menjadi informasi yang berkualitas dan dapat digunakan untuk memperlancar komunikasi antara satu dengan yang lain. Selain itu, sistem informasi dapat mengelola transaksi rutin perusahaan, mendukung kegiatan operasional dan menghasilkan laporan-laporan tertentu yang dibutuhkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang digunakan dalam memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang berguna dalam perencanaan, pengendalian dan pengoperasian suatu bisnis (Krismiaji, 2010:4). Sistem informasi akuntansi dapat memberikan nilai tambah dalam suatu perusahaan dengan meningkatkan kualitas dengan mengurangi biaya produk atau jasa, meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam proses bisnis, meningkatkan pengendalian internal dan mendukung para manajer perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan.

Salah satu siklus di dalam sistem informasi akuntansi yang memiliki peran penting dalam kegiatan operasional perusahaan adalah siklus penjualan. Siklus penjualan merupakan rangkaian aktivitas bisnis perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa ke pelanggan, termasuk menerima aliran kas yang diperoleh dari pelanggan. Siklus ini dimulai dari menerima pesanan pelanggan, pengiriman pesanan pelanggan, melakukan penagihan dan menerima kas. Penjualan biasanya terdiri dari dua macam yakni penjualan

secara tunai dan kredit. Banyak perusahaan yang sekarang sedang meningkatkan penjualannya dengan cara menawarkan pembelian secara kredit kepada para pelanggannya. Dengan bertambahnya piutang pelanggan, dapat mengakibatkan bertambahnya pula risiko-risiko yang dapat terjadi dalam suatu perusahaan. Risiko-risiko tersebut seperti pelunasan piutang yang tidak tepat pada waktunya hingga piutang yang tidak tertagih. Perusahaan memerlukan suatu sistem informasi akuntansi terkomputerisasi yang dapat mendukung aktivitas bisnis seperti fitur pengingat jatuh tempo piutang pelanggan, notifikasi batas kredit yang terintegrasi dengan dokumen perusahaan. Sehingga dapat memberikan dampak pada efektifitas dan efisiensi dalam kinerja perusahaan serta meminimalisir kesalahan-kesalahan yang dilakukan dengan pengerjaan secara manual.

Objek yang digunakan di dalam penelitian ini adalah “PT Domino Makmur Plastindo” yang selanjutnya disebut dengan PT DMP, perusahaan ini merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang kertas dan plastik. Beberapa produk yang dihasilkan oleh PT DMP adalah kertas laminasi dan dus kue. Dari tahun ke tahun penjualan PT DMP mengalami peningkatan baik cakupan wilayah pelanggan, penambahan produk dan karyawan. Pada tahun 2017 ini, PT DMP telah memiliki pelanggan yang tersebar di seluruh Indonesia dan jumlah karyawan kurang lebih 75 orang. Perusahaan ini melayani penjualan secara partai dan eceran seperti distributor kertas laminasi dan toko-toko plastik atau kue. Perusahaan menerapkan sistem *job order* bagi pelanggan partai

untuk usaha manufakturnya. PT DMP melakukan penjualan secara tunai dan kredit kepada para pelangganya berdasarkan jumlah pesanan yang diajukan pelanggan. Saat ini, PT DMP telah menggunakan sistem terkomputerisasi terkait pembuatan dokumen penjualan seperti surat jalan dan nota penjualan yang memuat *database* pelanggan didalamnya. Sistem tersebut dapat diakses oleh bagian administrasi saja karena bagian ini bertugas dalam pembuatan dokumen penjualan. Sedangkan, beberapa aktivitas masih dilakukan secara manual dan menggunakan bantuan *Microsoft Excel*.

Berdasarkan hasil observasi pada sistem terkomputerisasi yang dimiliki oleh PT DMP, peneliti menemukan beberapa masalah yang terdapat di perusahaan. Permasalahan pertama adalah dokumen-dokumen yang dimiliki perusahaan tidak terintegrasi antara satu dengan yang lain. Seperti didalam dokumen Surat Perintah Kerja (SPK) yang tidak mencantumkan nomor *Sales Order* (SO) pelanggan. Hal ini dikarenakan Memo Nota yang dijadikan sebagai SO tidak menggunakan nomor urut. Selama ini, bagian marketing menggunakan memo nota yang dijual di toko-toko buku pada umumnya untuk mencatat pesanan pelanggan. Memo nota tersebut tidak menggunakan nomor urut sehingga dokumen tersebut tidak dapat terintegrasi dengan dokumen lainnya. Apabila terjadi kesalahan dalam pengerjaan pesanan pelanggan baik kuantitas maupun spesifikasi pesanan pelanggan yang salah, Manajer Produksi harus mencari satu persatu Memo Nota yang ada. Hal tersebut terjadi karena Manajer Produksi membuat SPK berdasarkan tiap merek atau

persediaan yang dipesan oleh pelanggan sedangkan didalam satu Memo Nota, pelanggan dapat memesan lebih dari satu merek. Dokumen selanjutnya adalah formulir Laporan Produksi Mesin *Packing* (LPMP) yang tidak terintegrasi dengan dokumen SPK. Nomor SPK yang terdapat dalam dokumen SPK tidak tercantum didalam LPMP padahal di dalam satu LPMP dapat memuat beberapa pesanan pelanggan. Hal tersebut dapat menyebabkan salah memasukkan pesanan pelanggan atau salah kirim karena beberapa pelanggan PT DMP memiliki nama merk dan kuantitas pesanan yang sama.

Permasalahan kedua terdapat pada sistem perusahaan, sistem yang dimiliki perusahaan tidak memiliki *warning system* apabila pesanan pelanggan sudah melebihi batas kredit. Selama ini untuk setiap pesanan penjualan kredit, Direktur perusahaan harus melakukan pengecekan apakah pelanggan tersebut telah melampaui batas kredit atau tidak. Batas kredit tersebut hanya diketahui oleh Direktur saja sedangkan Direktur terkadang tidak selalu berada di perusahaan. Pengecekan secara manual ini membutuhkan waktu yang cukup lama dikarenakan pelanggan PT DMP yang melakukan pembelian secara kredit tidak sedikit setiap harinya. Dalam total penjualan selama satu hari, 90% dari penjualan tersebut adalah penjualan secara kredit sedangkan sisanya adalah penjualan secara tunai. Oleh sebab itu, perusahaan memerlukan perbaikan sistem berupa informasi mengenai batas kredit yang terintegrasi dengan SO pelanggan sehingga Direktur tidak perlu melakukan pengecekan

batas kredit pelanggan dan pesanan pelanggan dapat langsung diproses.

Permasalahan ketiga terkait dengan penagihan piutang pelanggan yang sering mengalami keterlambatan karena bagian Penagihan menagih berdasarkan piutang pelanggan yang telah jatuh tempo saja. Hal tersebut terjadi karena bagian Penagihan melakukan pengecekan piutang pelanggan yang telah jatuh tempo pada Daftar Piutang Pelanggan (DPP) selama satu minggu sekali, kemudian merekap piutang pelanggan ke dalam buku Daftar Penagihan dan menagih pelanggan tersebut. Perusahaan memerlukan perbaikan sistem berupa notifikasi pengingat jatuh tempo piutang agar dapat memudahkan bagian Penagihan dalam mengetahui piutang mana yang akan mengalami jatuh tempo secara cepat dan tepat.

Permasalahan terakhir terdapat pada pelunasan piutang pelanggan melalui *transfer*. Selama ini, Memo Rekening Koran (MRK) yang dijadikan dasar dalam memperbarui *file* Daftar Piutang Pelanggan tidak diarsip karena MRK berbentuk tidak berformat sehingga dianggap tidak penting. Hal tersebut menyebabkan bagian Akuntansi mengalami kesulitan dalam melihat bukti pelunasan tersebut karena perusahaan tidak memiliki bukti penerimaan pelunasan pelanggan. PT DMP memerlukan dokumen tambahan berupa Bukti Pelunasan Pelanggan (BPP). BPP digunakan sebagai bukti pelunasan piutang pelanggan sehingga dapat mempermudah bagian Akuntansi dalam melakukan pengecekan terhadap pelunasan piutang.

Oleh sebab itu, berdasarkan beberapa permasalahan terkait sistem yang dimiliki oleh PT DMP, penelitian ini akan melakukan perbaikan perancangan sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan. Perbaikan sistem informasi ini akan menggunakan desain dari *Microsoft Visual Basic* sebagai tampilan *user interface*. Dengan dilakukannya perbaikan sistem informasi penjualan ini, diharapkan dapat menyelesaikan keempat permasalahan di atas karena pemilik berharap penelitian ini memberikan masukan tentang analisis dan desain sistem informasi yang dapat diterapkan perusahaan secara *user friendly* bagi penggunaannya. Selain itu, diharapkan perbaikan sistem informasi ini dapat meningkatkan kualitas dan kinerja perusahaan sehingga dapat mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang telah diuraikan, maka permasalahan yang akan dibahas adalah bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan terkomputerisasi pada PT DMP guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan analisis terkait sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan yang dimiliki oleh perusahaan dan melakukan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan terkomputerisasi pada PT DMP.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberi beberapa manfaat, antara lain:

a. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi bagi PT DMP dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi sehingga perusahaan dapat memiliki sistem informasi penjualan yang lebih baik, serta dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan menjadi lebih maksimal dalam pencapaian kinerja yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Bagi perusahaan sejenis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan dalam peningkatan kinerja dalam siklus penjualannya.

b. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan yang selama ini didapatkan dari berbagai teori serta menyajikan gambaran secara nyata terkait sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan yang digunakan oleh perusahaan. Selain itu, diharapkan hasil dari tugas akhir ini dapat digunakan sebagai

rujukan atau acuan bagi peneliti-peneliti lain yang memiliki topik yang serupa.

1.5 Sistematika Penulisan

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

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini akan menceritakan dengan singkat terkait latar belakang yang menjelaskan masalah-masalah yang mendasari penelitian ini, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan penelitian terdahulu, landasan teori yang terkait dengan sistem informasi akuntansi yang dijadikan dasar dalam penelitian ini seperti sistem informasi akuntansi, teknik dokumentasi sistem, pengendalian input, *database* dan pengembangan sistem . Selain itu, bab ini juga membahas rerangka berpikir penelitian.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini akan melakukan pembahasan tentang desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan serta teknik analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan melakukan analisis dan pembahasan terkait sistem lama dan baru yang digunakan oleh perusahaan dalam siklus

penjualan kreditnya seperti struktur organisasi beserta *job description* masing-masing karyawan dan perubahan yang dilakukan, prosedur penjualan sistem lama dan baru, dokumen yang digunakan dalam sistem lama perusahaan serta usulan dokumen. Selain itu, terdapat tahapan berupa perancangan *interface* beserta pembahasannya.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini merupakan uraian penutup yang dibuat berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan sebelumnya, keterbatasan penelitian dan saran yang akan diberikan kepada perusahaan terhadap usul-usul yang terdapat pada sistem penjualan terkomputerisasi.