

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era berkembang seperti sekarang ini perusahaan diminta siap menghadapi segala peristiwa yang akan terjadi seperti teknologi semakin maju, permintaan pasar semakin tinggi kedepannya, persaingan pasar sangat ketat. Untuk itu perusahaan harus mempunyai persiapan seperti perusahaan harus memanfaatkan kemajuan teknologi seperti menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik. Kegiatan operasional sebaiknya didukung dengan menggunakan sistem terkomputerisasi. Manfaat yang didapat dari sistem terkomputerisasi ini akan menguntungkan perusahaan karena kegiatan operasional perusahaan akan berjalan lebih maksimal, efektif dan efisien, keakuratan serta ketepatan data lebih terjamin.

Banyak diantara perusahaan besar yang bahkan sudah PT tapi masih manual untuk menyimpan data perusahaan. Hal ini memiliki beberapa resiko kesalahan yang mungkin bisa berakibat fatal bagi perusahaan karena sistem yang digunakan masih manual, misalnya ketidakteelitian, hasil yang kurang akurat, waktu tunggu lebih lama, kesalahan pencatatan, dan pengeluaran biaya lebih banyak. Kelemahan inilah yang mengakibatkan sistem manual menjadi kurang efektif dan efisien. Tidak mudah mengubah sistem dari manual menjadi komputerisasi karena mungkin ada beberapa pengguna diperusahaan yang tidak bisa mengoperasikan komputer

dengan baik atau mungkin beberapa pengguna membutuhkan penyesuaian lama, tetapi manfaat yang didapatkan jauh lebih besar dari ketidak mudahannya. Perusahaan yang masih manual sebaiknya mengubah sistemnya menjadi terkomputerisasi, perusahaan bisa memulai dari kegiatan utama perusahaan memperoleh pendapatan supaya kesalahan dapat dikurangi seiring berjalannya sistem baru. Sistem penjualan merupakan salah satu kegiatan operasional utama perusahaan memperoleh pendapatan. Sistem penjualan ini dapat berjalan seperti yang diharapkan bila didukung dengan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi.

PT. PPG merupakan salah satu perusahaan dagang dan distributor pakan ternak dan telur di Surabaya dan berdiri sejak tahun 2000 yang mengalami perkembangan pasar sampai keluar Pulau Jawa. Dalam penjualannya, PT. PPG melayani penjualan secara tunai dan *transfer*. Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. PPG ini masih manual. Pencatatan penjualan PT. PPG masih sederhana dengan mencatat di dalam Faktur penjualan, kemudian memindahkan kedalam komputer sebagai pencatatan penjualan yang telah terjadi. Perlu diketahui transaksi atau penjualan PT PPG setiap hari tidaklah sedikit melainkan dalam jumlah dan kuantitas yang banyak dan dalam mengirim pakan ternak ini sehari perusahaan bisa mengirim lima belas sampai dua puluh kali pengiriman. Penelitian ini berfokus membahas sistem penjualan pakan ternak yang terjadi di dalam Kota dan luar Kota/Pulau karena penjualan pakan ternak ini lebih besar

dan kompleks sehingga sangat berpengaruh terhadap proses penjualan perusahaan.

Berdasarkan hasil observasi Pada PT. PPG, peneliti mengindikasikan adanya beberapa permasalahan serta resiko pada sistem penjualan PT. PPG. Permasalahan pertama, yaitu berkaitan dengan pencatatan persediaan untuk Administrasi Bagian penerimaan. Pada saat pelanggan memesan barang Administrasi Bagian Penerimaan harus menghubungi Mandor Gudang untuk memeriksa persediaan barang di gudang, bila barang tidak tersedia/kosong maka Administrasi Bagian Penerimaan menghubungi pelanggan bahwa barang yang dimaksud sedang kosong. Permasalahan ini mengakibatkan kurang efektifnya sistem yang lama karena memerlukan waktu tunggu dalam pemrosesan pesanan. Dengan adanya sistem baru permintaan pelanggan akan segera diproses tanpa menunggu pengecekan persediaan antara Administrasi Bagian Penerimaan dengan Mandor Gudang.

Permasalahan kedua, Dokumen-dokumen yang ditulis secara manual tidak memiliki nomer urut tercetak. Hal ini juga dapat memberikan risiko kehilangan atau rusaknya catatan pesanan penjualan dan juga bila ada kesalahan penulisan sulit untuk dilakukan pertanggungjawaban.

Permasalahan ketiga, tidak ada pertanggungjawaban pembuat Faktur Penjualan. Setelah faktur Penjualan dibuat dan dicetak oleh Administrasi Bagian Penerimaan tidak ada pertanggungjawaban oleh Administrasi Bagian Penerimaan

melainkan hanya Bagian Penagihan yang melakukan otorisasi, sedangkan Bagian Penagihan hanya bertugas mengantar Faktur Penjualan kepada pelanggan. Hal ini mengakibatkan bila terjadi kesalahan pencatatan tidak ada pertanggungjawaban yang jelas atas Faktur Penjualan. Dengan adanya sistem yang baru pada form faktur penjualan tertera nama pembuat faktur penjualan sehingga jika ada kekeliruan pembuatan Faktur akan mudah ditelusuri.

Permasalahan terakhir, yaitu format Faktur Penjualan kurang lengkap seperti tidak ada biaya angkut pada Faktur Penjualan yang hanya ditulis pada kolom keterangan di faktur penjualan. Perusahaan memiliki kondisi dimana pengiriman satu pelanggan mencapai pada kuantitas tertentu akan terkena biaya angkut untuk pengiriman, seringkali Administrasi Bagian Penerimaan melewati biaya angkut untuk pengiriman karena biaya angkut hanya ditulis pada keterangan dan biaya angkut dihitung manual per kuantitas. Hal ini bisa mengakibatkan kekeliruan serta kerugian yang besar untuk perusahaan karena biaya angkut penjualan menjadi ditanggung perusahaan. Dengan adanya sistem yang baru biaya angkut tidak terlewat karena kolom biaya angkut terdapat pada Faktur Penjualan dan biaya angkut tidak perlu lagi dihitung manual karena biaya angkut akan tertera sesuai dengan kuantitas pemesanan barang.

PT. PPG memiliki misi untuk menguasai pasar lokal dan jaringan pemasaran luar negeri. Untuk mencapai visi PT. PPG, tentu perlu mengembangkan penjualan perusahaan. Tetapi, sebelum mengembangkan penjualan, perusahaan perlu mempersiapkan diri

untuk dapat melayani penjualan dalam jumlah transaksi yang banyak. Perusahaan memerlukan sistem komputerisasi agar dapat mengurangi risiko kehilangan dokumen dan menghemat waktu dalam melakukan setiap transaksi penjualan. Risiko yang diakibatkan masalah diatas dapat dikurangi dengan sistem terkomputerisasi.

Pada sistem yang baru, barang yang tersedia dan jumlah pembayaran oleh pelanggan dapat langsung di cek melalui komputer. Setelah jumlah barang yang dipesan dapat dipenuhi dan pelanggan telah melakukan pembayaran maka nota penjualan siap dicetak. Setiap karyawan diberikan *username* dan *password* untuk mengakses sistem yang baru. Dalam sistem ini karyawan yang terkait dengan penjualan akan saling terhubung. Perusahaan akan memiliki master file pelanggan, persediaan, dan karyawan. Sehingga setiap pesanan yang dilakukan dapat ditelusuri mulai dari pelanggan yang akan membeli, persediaan yang tersedia hingga karyawan yang melayani transaksi tersebut. Melalui sistem yang baru ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam sistem penjualan karena telah terkomputerisasi sehingga setiap pemesanan yang dilakukan sesuai prosedur yang ada dan diharapkan dapat meningkatkan pengendalian internal di dalam perusahaan. Dengan adanya sistem ini penjualan dapat menjadi lebih mudah serta penjualan akan menjadi lebih baik.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada sistem penjualan PT. PPG untuk peningkatan kinerja penjualan yang lebih baik.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menyusun rancangan sistem informasi akuntansi penjualan secara terkomputerisasi atas penjualan PT. PPG dan menganalisis sistem informasi akuntansi pada PT. PPG

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat akademik dengan rincian sebagai berikut :

1. Bagi peneliti, semakin memahami dan dapat mengaplikasikan metode pembelajaran yang didapat selama masa perkuliahan secara teori dengan merancang desain aplikasi sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan serta dapat memahami kondisi lapangan kerja secara nyata dan belajar memahami serta memecahkan masalah yang dialami perusahaan.

2. Menjadi referensi bagi peneliti berikutnya yang akan meneliti topik sejenis yaitu analisis dan perancangan sistem pada perusahaan distributor.

2. Manfaat Praktis:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi dan saran bagi PT. PPG untuk mengatasi kelemahan yang ada pada perusahaan sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien. Perusahaan juga dapat mewujudkan visi dan misi yang dimiliki supaya lebih maksimal dengan adanya sistem yang baru ini.

1.5 Sistematika Penulisan

Berikut ini untuk merupakan gambaran sistematika penulisan untuk mempermudah pembaca dalam memahami penulisan tugas akhir skripsi ini, yang terdiri dari:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini berisi informasi secara umum mengenai objek Penelitian yang diurai dalam latar belakang masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan penelitian terdahulu, teori dasar yang terkait dengan sistem informasi akuntansi terutama penjualan secara komputerisasi, serta kerangka berpikir dan penelitian.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum sistem penjualan perusahaan, deskripsi mengenai data perusahaan seperti, stuktur organisasi dan *job description* masing-masing fungsi dan perubahannya, prosedur penjualan lama yang digunakan dan sistem penjualan baru yang akan digunakan, dokumen-dokumen yang digunakan pada sistem lama dan usulan dokumen yang baru. selain itu ada analisis berupa *interface* serta pembahasan masing-masing *interface*.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini merupakan uraian penutup tugas akhir ini yang terdiri dari kesimpulan, keterbatasan dan saran atas perbaikan sistem yang akan diberikan untuk perusahaan.