

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berjalannya waktu dalam dunia bisnis membuat keadaan semakin berubah terutama dalam dunia bisnis yang menggunakan bantuan teknologi sebagai alat yang membantu pekerjaannya, dimana banyak bisnis yang bermunculan dengan menggunakan teknologi untuk menunjang kegiatan usahanya. Hal ini membuat persaingan di dalam dunia bisnis berkembang secara lebih cepat terutama di Usaha, Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). Agar dapat bersaing sebuah kegiatan usaha terutama UMKM harus mampu memiliki konsep untuk menata keadaan usahanya menjadi lebih baik dan sebagai pemilik kegiatan usaha memerlukan sebuah bantuan yang mampu membantu pekerjaannya menjadi lebih efektif dan efisien yakni dengan menggunakan sebuah sistem informasi. Perkembangan bisnis yang semakin mampu bersaing akan berdampak pada perolehan laba menjadi lebih maksimal.

Pengembangan sistem informasi terkomputerisasi sangat diperlukan dalam persaingan yang dapat meningkatkan pengendalian internal. Sistem informasi dalam akuntansi yakni sistem yang berupa pengolahan data transaksi untuk menghasilkan informasi yang diperlukan di kegiatan usaha (Krismiaji, 2015:4). Kegiatan usaha yang didukung sistem informasi akuntansi akan memperoleh manfaat dalam memudahkan pemilik usaha dalam mengelola data lebih efektif. Sehingga sistem informasi akan sangat berguna bagi sebuah usaha terutama untuk Usaha, Mikro, Kecil, Menengah (UMKM).

Penelitian ini berfokus membahas siklus penjualan. Penjualan merupakan serangkaian kegiatan dalam menyediakan barang atau jasa kepada pelanggan dengan menerima pesanan pelanggan untuk memperoleh pendapatan, baik secara tunai maupun kredit (Mulyadi, 2016:23). Proses penjualan dimulai dari menerima pesanan hingga penerimaan kas. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan utama yang pasti dilakukan oleh perusahaan besar maupun UMKM.

Kegiatan penjualan diperlukan sistem informasi terkomputerisasi agar dapat memberikan informasi yang andal dan akurat dan dengan memiliki sistem informasi terkomputerisasi akan dapat meningkatkan manajemen yang baik dan meningkatkan pengendalian internal agar terhindar dari kesalahan pencatatan dan kehilangan dokumen. Hal tersebut sangat diperlukan oleh perusahaan maupun UMKM.

Objek dalam penelitian ini adalah UMKM Blessing Griya Mug yang merupakan salah satu UMKM di bidang pembuatan aneka *souvenir* seperti, mug, *tumbler*, handuk, jam dinding, jam kayu, tas, bantal, baju, pin, payung dan celengan. UMKM Blessing Griya Mug juga menyediakan berbagai pilihan kemasan seperti, dus putih polos, dus motif dengan pita, Tile serut pita, dus mika, dan sebagainya. UMKM Blessing Griya Mug ini berdiri di Sidoarjo sejak tahun 2016 yang terus mengalami perkembangan pasar hingga pengiriman ke seluruh Indonesia. Penjualan di UMKM Blessing Griya Mug masih manual dan siklus penjualan dilakukan secara tunai dengan menggunakan uang muka / *down payment* (DP). Pembayaran uang muka / *down payment* dibagi menjadi dua bagian yakni, Pembayaran uang muka untuk di dalam kota (khususnya wilayah Sidoarjo dan Surabaya) atau yang datang langsung ke tempat dapat melakukan pembayaran uang muka / *down payment* sebesar 50% dan pembayaran uang muka untuk di luar kota Surabaya dan Sidoarjo dapat melakukan transfer sebesar 70% dari harga produk yang akan dipesan. Pelanggan yang melakukan pemesanan *souvenir* di UMKM Blessing Griya Mug terdiri dari pelanggan tetap dan pelanggan baru. Jumlah pelanggan yang melakukan pemesanan *souvenir* di UMKM Blessing Griya Mug per minggu nya berkisar 1-2 orang untuk pelanggan tetap dan berkisar 2-4 orang untuk pelanggan baru. Selain itu, untuk perbandingan persentase rata – rata jumlah pelanggan perbulannya berkisar 40% pelanggan tetap dan 60% pelanggan baru. Pelanggan juga dapat memperoleh diskon untuk pemesanan produk diatas 100pcs yaitu sebesar 3% untuk pelanggan baru dan 5% untuk pelanggan tetap. Hal tersebut membuat UMKM Blessing Griya Mug memerlukan informasi penting yang dibutuhkan dalam kegiatan penjualannya seperti, data – data pelanggan untuk mengurangi resiko kehilangan maupun kesalahan dalam

melakukan pencatatan agar tidak memperlambat kegiatan penjualan, oleh karena itu perlu dilakukan penerapan siklus penjualan yang terkomputerisasi di UMKM Blessing Griya Mug agar dapat berguna untuk menunjang kegiatan penjualan menjadi lebih efektif dan akurat.

Selama ini penggunaan komputer di UMKM Blessing Griya Mug hanya sebatas untuk melihat data mengenai produk dan sekaligus untuk menerima pesanan pelanggan via WA, sedangkan untuk komputer lainnya hanya digunakan untuk mendesain produk. Berdasarkan hasil observasi pada UMKM Blessing Griya Mug, peneliti menemukan adanya beberapa permasalahan yang terjadi dalam proses penjualannya. Permasalahan pertama berkaitan dengan dokumen tidak memadai yakni tidak adanya dokumen *sales order* (SO) dan memo pesanan penjualan tidak berformat. Selama ini UMKM membuat pesanan hanya dituliskan di memo pesanan penjualan (selembaran kertas) dan memo pesanan penjualan itu diberikan ke tiap – tiap bagian. Hal tersebut menyebabkan terjadinya kesalahan pencatatan dan dapat mengakibatkan barang tidak sesuai dengan kuantitas yang dipesan oleh pelanggan.

Permasalahan kedua berkaitan dengan dokumen tidak bernomor urut tercetak. Selama ini dokumen yang tersedia di UMKM ini tidak menggunakan dokumen yang bernomor urut tercetak seperti, nota penjualan dan surat jalan, sehingga dapat mempengaruhi proses produksi atas pesanan pelanggan, seperti tidak sesuai dengan urutan pelanggan dan kesalahan dalam pengiriman barang.

Permasalahan ketiga, UMKM ini memiliki produk yang beraneka macam tidak hanya mug, melainkan seperti *tumbler*, teko susun, handuk, jam dinding, jam meja digital, jam kayu, bantal, tas mini, pin, payung, celengan, *hampers*, dengan ukuran dan jenis bahan yang berbeda – beda. Tidak hanya produk yang beraneka macam melainkan kemasan produk juga bermacam – macam seperti dus putih polos, dus motif dengan pita, tile serut pita, dus mika, dengan ukuran dan jenis bahan yang berbeda- beda misalnya, tebal dan tipis dus. Hal ini mempengaruhi dalam menentukan harga *souvenir* yang dipesan. Hal tersebut membuat bagian penjualan harus melakukan pencarian harga satu per satu dan melakukan penyalinan dari data produk di Microsoft Excel ke dokumen

memo pesanan penjualan dan nota penjualan secara manual. Oleh karena itu, untuk membantu UMKM dalam pencarian jenis produk dan jenis kemasan yang pada akhirnya menentukan harga jual, maka diperlukan sistem penjualan terkomputerisasi, sistem penjualan terkomputerisasi ini diharapkan mampu membantu UMKM dalam kegiatan penjualan agar berjalan efisien dan efektif.

Permasalahan keempat berkaitan dengan UMKM tidak memiliki sistem *database* atas pesanan yang telah dipesan sebelumnya, seperti pemesanan produk *custom* yang tidak ada didalam data produk dan daftar harga, namun kemungkinan dapat dipesan ulang oleh pelanggan yang baru dengan bentuk produk *custom* yang sama. UMKM ini tidak dapat menunjukkan produk tersebut dikarenakan UMKM ini tidak menyimpan data pesanan penjualan produk *custom* yang pernah dipesan oleh pelanggan sebelumnya. Oleh karena itu, bagian penjualan memerlukan *database* atas pesanan penjualan, terutama untuk produk *custom*.

Permasalahan kelima, berkaitan dengan tidak adanya sistem peringatan (*warning systems*) untuk penyelesaian produksi. UMKM ini tidak memiliki sistem peringatan atas produk yang telah selesai. Peringatan produk selesai digunakan untuk memberitahu bahwa produksi telah selesai dan segera memberitahu pelanggan untuk menyelesaikan sisa pembayaran. Oleh karena itu, perlu diberikan sistem peringatan (*warning systems*) untuk memberikan pemberitahuan bahwa bagian penjualan harus segera menghubungi pelanggan bahwa pesanan telah selesai di produksi dan sisa pembayaran harus segera dibayar oleh pelanggan dan produk akan segera dikirimkan.

Berdasarkan dari permasalahan yang ada di UMKM Blessing Griya Mug terkait dengan siklus penjualannya, maka diperlukan sebuah perancangan siklus penjualan yang terkomputerisasi. Dengan dilakukan perancangan siklus penjualan terkomputerisasi ini, diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang ada diatas dan dapat meningkatkan kualitas kinerja yang mendukung kegiatan penjualan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dalam penelitian, dapat diperoleh rumusan masalah yakni “Bagaimana analisis dan perancangan siklus penjualan terkomputerisasi pada UMKM Blessing Griya Mug?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian agar dapat membantu UMKM Blessing Griya Mug yang bergerak di bidang pembuatan *souvenir* dalam mengelola kegiatan usaha yakni dengan melakukan analisis dan membuat perancangan siklus penjualan yang terkomputerisasi.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup pembahasan penelitian ini dibatasi pada siklus penjualan UMKM Blessing Griya Mug, yang dimulai dari pesanan pelanggan sampai dengan penerimaan kas.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian meliputi 2 yaitu :

a. Manfaat akademik

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam mengembangkan wawasan pengetahuan yang luas dan dapat berguna untuk penelitian selanjutnya terkait dengan topik perancangan siklus penjualan terkomputerisasi pada UMKM.

b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan UMKM Blessing Griya Mug dapat menjalankan kegiatan penjualan dengan lebih maksimal dengan bantuan berupa perancangan sistem yang nantinya akan disarankan untuk di terapkan di UMKM Blessing Griya Mug.

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut ini adalah sistematika penulisan tugas akhir skripsi, yang terdiri dari 5 bab yakni :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian yang menjelaskan mengenai latar belakang dan permasalahan yang ada pada UMKM dan dijelaskan pada rumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai teori – teori yang digunakan pada penelitian tugas akhir skripsi ini yang terkait dengan siklus hidup pengembangan sistem, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, siklus penjualan, teknik dokumentasi dan pengendalian internal. Selain itu, bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu dan rerangka konseptual.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini berisi desain yang digunakan pada penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagian yang menjelaskan mengenai gambaran umum, proses bisnis yang ada di UMKM serta siklus penjualan dengan menggunakan sistem lama dan baru beserta perubahannya seperti prosedur penjualan, usulan perbaikan dokumen, dan perancangan *interface* beserta pembahasan dan analisisnya.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian penutup yang berisi simpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta keterbatasan dan saran yang diberikan ke UMKM dalam sistem baru pada siklus penjualan terkomputerisasi.