

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

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

Perkembangan teknologi yang terjadi saat ini memberikan dampak yang besar bagi kehidupan manusia sehari-hari. Selain membantu dalam memperoleh berbagai informasi, teknologi juga dapat membantu manusia dalam mempermudah aktivitasnya. Dengan teknologi, manusia dapat menghemat waktu, tenaga, dan sumber daya. Kini, hampir semua orang dari berbagai kalangan usia memanfaatkan teknologi untuk menunjang berbagai aktivitasnya, bahkan dapat dikatakan bahwa saat ini manusia tidak dapat dipisahkan dengan teknologi. Saat ini teknologi adalah salah satu unsur penting dalam kehidupan manusia, bukan lagi hal yang dianggap remeh. Manfaat teknologi yang besar dirasakan pada berbagai bidang, antara lain bidang pemerintahan, pendidikan, kesehatan, bisnis, dan lain-lain.

Salah satu bidang yang merasakan dampak cukup besar dari teknologi adalah bisnis. Berbagai jenis perusahaan, baik perusahaan yang berbasis *online* maupun perusahaan yang memiliki wujud fisik merasakan banyak manfaat dari perkembangan teknologi. Teknologi dirasa sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis karena teknologi memberikan banyak manfaat seperti mempermudah dalam melakukan berbagai aktivitas bisnis, menghemat waktu pengerjaan, meningkatkan akurasi dan pengendalian internal, serta dapat menyediakan informasi dengan tepat dan cepat.

Teknologi juga dapat membantu perusahaan dalam membenahi kelemahan yang dimiliki serta dapat meningkatkan keamanan data. Umumnya, semakin besar sebuah perusahaan maka proses bisnis dan masalah yang terjadi akan semakin kompleks. Teknologi dapat membantu perusahaan dalam menghadapi kompleksitas yang terjadi. Salah satu hal yang penting adalah sistem informasi akuntansi yang baik. Jika sistem informasi akuntansi dibangun dengan baik dan difasilitasi dengan teknologi, maka sistem tersebut dapat memudahkan perusahaan karena dapat mengolah berbagai data menjadi informasi yang berguna dan tepat

waktu, sehingga dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan. Namun, perusahaan juga perlu mempertimbangkan keadaan dan kebutuhan karena tidak semua perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi.

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang digunakan untuk mengolah berbagai data dan transaksi hingga menghasilkan informasi yang berguna bagi perencanaan dan pengendalian bisnis (Krismiaji, 2015:4). Sistem informasi akuntansi akan memproses *input* berupa data menjadi *output* berupa informasi yang berguna bagi proses bisnis dan proses pengambilan keputusan. Sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi sangat berguna bagi perusahaan yang cukup kompleks karena dapat mempermudah pemrosesan berbagai data sehingga informasi dapat dihasilkan tepat waktu. Sistem informasi akuntansi terkomputerisasi yang dikembangkan dalam sebuah perusahaan juga harus menyesuaikan dengan kondisi bisnis perusahaan.

Sistem informasi akuntansi yang sudah ada perlu dikembangkan seiring dengan berkembangnya perusahaan. Saat perusahaan mengalami berbagai perubahan sehingga sistem lama tidak lagi cocok dengan kondisi yang sesungguhnya, maka perusahaan perlu memperbarui dan mengembangkan sistem yang dimilikinya. Menurut Jogiyanto (2008:35-36), pengembangan sistem dilakukan karena beberapa alasan seperti adanya permasalahan-permasalahan pada sistem lama, untuk meraih kesempatan-kesempatan yang ada, dan adanya instruksi-instruksi. Tujuan utamanya adalah untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang timbul pada sistem lama untuk memaksimalkan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Salah satu siklus di dalam perusahaan dimana sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dapat diterapkan adalah siklus penjualan. Siklus penjualan merupakan siklus yang penting bagi perusahaan karena merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan, sehingga harus dikendalikan dengan baik untuk mencapai hasil yang maksimal. Siklus penjualan merupakan sebuah tahap penyediaan barang dan jasa bagi pelanggan (Rama dan Jones, 2008a:23). Siklus penjualan terdiri dari beberapa aktivitas umum yang antara lain adalah menerima pesanan dari pelanggan, menyediakan jasa atau mengirimkan barang, menagih

pelanggan, dan menerima pelunasan piutang dari pelanggan. Secara umum, terdapat dua jenis penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Pada penjualan tunai, umumnya pelanggan akan melakukan pembayaran ketika jasa telah diberikan atau ketika barang telah diserahkan. Pada penjualan kredit, pelanggan akan melakukan pembayaran pada saat jatuh tempo sesuai dengan perjanjian dengan perusahaan.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan, maka transaksi penjualan sehari-hari dapat diproses dengan mudah dan akan menghasilkan informasi yang akurat serta tepat waktu. Penerapan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi juga dapat meminimalisir berbagai risiko seperti risiko kecurangan, risiko kesalahan pencatatan, risiko piutang tak tertagih yang semakin besar, dan risiko keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan. Sistem informasi akuntansi terkomputerisasi akan sangat berguna bagi perusahaan besar dengan jumlah produk dan pelanggan yang banyak dan beragam. Dengan bantuan sistem terkomputerisasi, proses penjualan akan lebih mudah dan juga akan mempersingkat waktu.

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah “PT. Diantrijaya Utama Mukti”, perusahaan ini merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur kemasan *custom*. Produk kemasan yang dihasilkan oleh PT. Diantrijaya Utama Mukti umumnya merupakan kemasan yang berukuran besar seperti *paper bag*, *woven bag*, *fibre drum*, dan lain sebagainya. Saat pertama kali berdiri pada dua puluh delapan tahun yang lalu, tepatnya pada 26 April 1991, perusahaan ini mengawali bisnis sebagai sebuah UD bernama UD Gunung Hijau yang terletak di Surabaya. Lalu pada tahun 2008 UD Gunung Hijau berubah menjadi sebuah PT bernama PT. Diantrijaya Utama Mukti. Lokasi PT. Diantrijaya Utama Mukti saat ini adalah di Jalan Mayjend Sungkono 38 unit E63-67, Kebomas, Gresik, Jawa Timur. PT. Diantrijaya Utama Mukti memiliki omset yang cukup besar, yaitu sebesar Rp 48 Miliar pada tahun 2017 dan Rp 65 Miliar pada tahun 2018.

Hampir semua pelanggan PT. Diantrijaya Utama Mukti merupakan pelanggan tetap dan tersebar di berbagai daerah seperti Jawa Timur, Jawa Barat, Bali,

Kalimantan, dan lain-lain. Karena semua produk yang dihasilkan adalah *custom*, maka PT. Diantrijaya Utama Mukti melakukan produksi dengan sistem *job order*. Bisa dikatakan bahwa semua penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti merupakan penjualan kredit, hanya pelanggan baru yang membayar secara tunai saat pemesanan pertama. Proses terkait penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti seperti pembuatan Surat Jalan dan Faktur Penjualan masih dilakukan secara manual dengan bantuan Microsoft Excel.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, peneliti menemukan beberapa permasalahan yang timbul pada siklus penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti. Permasalahan pertama adalah tidak adanya batas kredit yang diberlakukan oleh PT. Diantrijaya Utama Mukti terkait piutang pelanggan, padahal hampir 100% penjualannya merupakan penjualan kredit. Seberapapun besarnya piutang pelanggan, PT. Diantrijaya Utama Mukti akan tetap memproses pesanan. Hal ini akan berdampak pada penumpukan piutang karena pelanggan dapat terus melakukan pemesanan tanpa harus melakukan pembayaran piutang yang sebelumnya. Dengan tidak adanya batas kredit juga dapat menimbulkan risiko berupa piutang tak tertagih. Selama 11 tahun berdiri sebagai PT. Diantrijaya Utama Mukti, terdapat piutang tak tertagih sekitar 2-4% per tahun dan pernah terjadi pembebanan piutang tak tertagih karena terdapat piutang yang telah menunggak kurang lebih satu tahun. Jika piutang tak tertagih terus terjadi dan tidak dikendalikan, maka hal tersebut akan merugikan perusahaan karena hanya akan menjadi beban bagi perusahaan. Piutang tak tertagih juga dapat mempengaruhi aktivitas operasional pada arus kas perusahaan. Maka dari itu, diperlukan peraturan yang menetapkan besarnya batas kredit dari setiap pelanggan agar risiko timbulnya piutang tak tertagih semakin kecil. Diperlukan juga sebuah sistem *warning* pada sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, agar pada saat pelanggan memesan dan ternyata telah melebihi batas kredit, perusahaan akan langsung mengetahuinya dan dapat mengambil tindakan yang selanjutnya. Dengan adanya sistem *warning*, maka direktur perusahaan dapat mengetahui keadaan setiap pelanggan sehingga dapat menanggapi jika diperlukan.

Permasalahan kedua yang timbul adalah tidak adanya sistem yang mengingatkan jatuh tempo piutang pelanggan. Terdapat tiga termin pembayaran piutang pada PT. Diantrijaya Utama Mukti, yaitu n/30, n/45, dan n/60 namun yang dicatat hanya besarnya piutang tiap pelanggan, tanpa adanya rincian mengenai jatuh tempo setiap tagihan kepada pelanggan. Jika ingin memeriksa jatuh tempo piutang, maka Staf Penjualan harus melihat tanggal Surat Jalan dan menghitung kapan tepatnya jatuh tempo piutang. Karena hal tersebut tidak praktis, akhirnya Direktur PT. Diantrijaya Utama Mukti tidak pernah memperhatikan waktu jatuh tempo piutang pelanggan-pelanggannya. Akibatnya, banyak piutang pelanggan yang tidak dilunasi tepat waktu, pihak PT. Diantrijaya Utama Mukti pun juga tidak pernah melakukan penagihan dan hanya menjunjung rasa kepercayaan kepada pelanggan. Banyak pelanggan yang piutangnya telah menumpuk dari beberapa pesanan dan akhirnya terlambat membayar hingga 3-6 bulan, nominal piutangnya pun juga cukup besar. Jika hal ini dibiarkan terus terjadi, maka pelanggan akan terbiasa dan akan mengganggu proses bisnis perusahaan karena sumber dana perusahaan terganggu, padahal perusahaan harus membiayai berbagai kebutuhannya. Dibutuhkan suatu sistem otomatis yang dapat mengingatkan jatuh tempo piutang tiap pelanggan agar risiko keterlambatan pembayaran piutang dapat semakin kecil.

Permasalahan ketiga ialah penggunaan dokumen dari pelanggan sebagai dokumen dasar. Saat pelanggan melakukan pemesanan, maka pelanggan akan mengirimkan *Purchase Order* (PO) melalui email atau whatsapp kepada Staf Penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti. Dokumen PO tersebut yang akan dijadikan sebagai dokumen dasar dalam pemrosesan pesanan, Staf Penjualan tidak lagi membuat *Sales Order* (SO). Hal ini akan menyulitkan dalam pemrosesan pesanan karena format PO dapat berbeda antara satu pelanggan dengan pelanggan yang lainnya, padahal SO merupakan dokumen yang sangat penting karena merupakan dokumen dasar yang digunakan dalam semua proses penjualan. Format nomor PO juga berbeda-beda antar pelanggan, hal ini akan menyulitkan saat hendak mencari dokumen PO yang sudah diarsip. Agar lebih mudah dan teratur, maka perusahaan perlu membuat dokumen SO sehingga pencatatan

pesanan pelanggan dilakukan dengan format yang sama sehingga lebih mudah dipahami dan dapat mengurangi risiko kesalahan pembuatan pesanan. Dokumen SO juga sebaiknya diberi nomor urut sehingga memudahkan pengarsipan dan pemeriksaan kelengkapan dokumen-dokumen SO.

Permasalahan keempat adalah dokumen yang tidak memadai. Dokumen Surat Perintah Kerja (SPK) dibuat dalam bentuk memo tidak berformat yang berisikan daftar barang yang harus diproduksi. SPK tersebut akan diberikan kepada Kepala Produksi dan Kepala Produksi akan memberikan perintah kerja kepada setiap Kepala Bagian. Pada SPK tersebut, hanya terdapat daftar barang yang harus diproduksi, tanpa ada spesifikasi detail dari setiap barang. Maka dari itu, Kepala Produksi harus mencari spesifikasi barang satu per satu secara manual pada Surat Keterangan Spesifikasi yang didapatkan dari Staf Penjualan. Selain itu, tidak terdapat nomor urut pada SPK sehingga urutan produksi menjadi tidak jelas. Lalu, SPK juga tidak memuat keterangan yang jelas mengenai barang apa dan berapa jumlah yang harus diproduksi terlebih dahulu dalam satu SPK. Padahal, beberapa pelanggan umumnya mengajukan permintaan untuk pengiriman sebagian barang terlebih dahulu. Kepala Produksi akan mengalami kesusahan karena setiap hendak melakukan produksi harus mencari spesifikasi barang satu per satu. Tidak jarang juga Kepala Produksi mengandalkan ingatannya tentang spesifikasi produk, sehingga beberapa kali terjadi kesalahan produksi. Dari segi penjualan, hal ini dapat menimbulkan risiko adanya keluhan dari pelanggan karena produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan spesifikasi yang sudah disepakati. Pelanggan juga dapat mengajukan keluhan karena barang yang seharusnya dikirim terlebih dahulu tidak segera dikirim karena terlambat diproduksi. Hal tersebut dapat menimbulkan gangguan pada siklus penjualan akibat pelanggan yang tidak puas dengan produk dan layanan yang diberikan.

Permasalahan kelima adalah pengecekan harga barang dilakukan secara manual setiap ada pesanan pelanggan yang masuk. Selama ini, perusahaan mencatat data barang pada Microsoft Excel dan membandingkan harga yang tertera pada PO pelanggan dengan yang dicatat oleh perusahaan secara manual, walaupun perusahaan sudah menggunakan aplikasi Microsoft Excel. Karena

sistem produksi PT. Diantrijaya Utama Mukti adalah *job order* sehingga setiap pelanggan memiliki produk yang berbeda-beda dengan spesifikasi dan harga yang berbeda pula, maka jumlah barang yang tercatat sangat banyak. Hal ini dapat menimbulkan risiko kesalahan pemeriksaan harga. Ditambah lagi, sebagian besar pelanggan memiliki banyak jenis barang yang biasa dipesan. Satu pelanggan bisa memiliki 3-8 jenis barang dengan harga yang berbeda-beda. Perusahaan perlu membangun *database*, terutama *database* barang agar memudahkan dalam pemrosesan pemesanan sehingga tidak memerlukan upaya yang lebih untuk memeriksa harga barang dan data barang lainnya.

Maka, berdasarkan permasalahan-permasalahan diatas, penelitian ini ditujukan untuk melakukan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan pada PT. Diantrijaya Utama Mukti yang akan disesuaikan dengan proses bisnisnya. Dengan dilakukannya perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi ini, diharapkan dapat membantu dalam mengatasi kelima masalah yang ada pada siklus penjualan PT. Diantrijaya Utama Mukti. Diharapkan juga penelitian ini dapat memberikan saran yang dapat membantu dalam mempermudah aktivitas penjualan pada PT. Diantrijaya Utama Mukti sehingga dapat membantu mengurangi risiko serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut “Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan pada PT. Diantrijaya Utama Mukti?”

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah yang telah ditetapkan, maka tujuan dari penelitian ini adalah “Menganalisis dan merancang sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan pada PT. Diantrijaya Utama Mukti.”

#### **1.4. Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini berfokus pada siklus penjualan kredit PT. Diantrijaya Utama Mukti yang dimulai ketika pelanggan melakukan pemesanan, pemrosesan pemesanan, pengiriman barang, penagihan, hingga penerimaan kas atas pelunasan piutang pelanggan. Hampir semua penjualan yang dilakukan adalah penjualan kredit. Namun, khusus untuk pelanggan baru harus melakukan pembayaran tunai pada saat melakukan pemesanan untuk pertama kali, selebihnya dapat melakukan pembelian secara kredit.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik dari sisi akademis maupun praktis yang antara lain yaitu:

##### **1. Manfaat Akademis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang nyata mengenai sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan. Diharapkan juga agar penelitian ini dapat berguna bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang serupa sebagai bahan referensi dan acuan.

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

Diharapkan agar penelitian ini dapat menjadi masukan bagi PT. Diantrijaya Utama Mukti terkait pengembangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan untuk mempermudah proses penjualan serta meningkatkan pengendalian internal. Diharapkan juga agar penelitian ini dapat membantu perusahaan dalam mengatasi masalah-masalah dan mencegah berbagai risiko terkait siklus penjualan yang ada.

#### **1.6. Sistematika Penulisan Skripsi**

Berikut ini merupakan gambaran inti dari sistematika penulisan tugas akhir skripsi yang terdiri dari 5 bab, dengan uraian berikut ini:

**BAB 1: PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang yang memuat masalah-masalah pada objek penelitian sebagai dasar penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

## BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi landasan teori yang berkaitan dengan penelitian ini seperti teori mengenai sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, sistem informasi akuntansi siklus penjualan, aktivitas bisnis dalam siklus pendapatan berbasis komputer, teknik pendokumentasian sistem, dan pengembangan sistem. Bab ini juga berisi penelitian terdahulu sebagai acuan dalam penelitian ini dan rerangka konseptual yang menjadi gambaran mengenai penulisan tugas akhir.

## BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, konsep operasional, jenis dan sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini, alat dan metode pengumpulan data yang akan digunakan, serta analisis data.

## BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran umum perusahaan yang menjadi objek penelitian seperti profil perusahaan, visi dan misi, serta proses bisnis perusahaan. Selain itu, bab ini juga berisikan deskripsi data seperti struktur organisasi, dokumen dan prosedur penjualan sistem lama. Bab ini juga berisikan evaluasi aktivitas pengendalian, evaluasi dokumen sistem penjualan, perancangan prosedur siklus penjualan sistem baru, perubahan *job description*, kebutuhan sistem, serta perancangan *user interface* dan pengendalian akses beserta pembahasannya.

## BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisikan penutup dari penelitian seperti simpulan dari hasil penelitian, keterbatasan yang timbul selama penelitian, dan saran kepada perusahaan yang menjadi objek penelitian terkait siklus penjualannya.