

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat. Perusahaan bersaing antar satu sama lain untuk menguasai pangsa pasar dalam industri mereka masing-masing. Semakin bertumbuhnya usaha bisnis membuat persaingan industri menjadi lebih kompetitif, sehingga perusahaan harus mampu bertahan serta memiliki sebuah keunggulan. Perusahaan membutuhkan informasi yang cermat dalam pengambilan keputusan. Kebutuhan informasi bagi perusahaan berbeda-beda, tergantung jenis usaha yang dimiliki. Perusahaan untuk mencapai hal tersebut maka dibutuhkan sistem informasi terkomputerisasi. Salah satu sistem informasi adalah sistem informasi akuntansi.

Menurut Krismiaji (2015:4) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang memproses data untuk menghasilkan sebuah informasi yang berguna untuk melakukan sebuah proses bisnis. Pengelolaan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi yang baik pasti menghasilkan informasi yang akurat dapat mendukung proses bisnis perusahaan didalam melakukan proses perencanaan, pengendalian, serta pengevaluasian.

Proses bisnis bisa dikatakan sebagai siklus transaksi dimana aktivitas bisnis sering terjadi pertukaran meyerahkan-memperoleh (*give-get exchange*). Pertukaran ini dikelompokkan ke dalam lima siklus, salah satunya adalah siklus penjualan. (Romney dan Steinbart, 2014:7). Pada perusahaan dagang yang utama untuk dapat berkembang dan beroperasi yaitu penjualan. Penjualan adalah aktivitas menjual barang/jasa secara langsung maupun melalui agen penjualan. Penjualan dibagi menjadi dua jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai artinya menjual barang secara tunai, sedangkan penjualan kredit adalah menjual barang secara non-tunai. Penjualan kredit memiliki risiko yang cukup besar bagi perusahaan, dikarenakan *customer* dapat melakukan penyimpangan terhadap perjanjian yang dilakukan pada akhirnya dapat menjadi beban bagi perusahaan itu sendiri. (Mulyadi, 2016:05).

Oleh karena itu, mencegah terjadinya penyimpangan dalam penjualan kredit, terdapat beberapa hal yang perlu di perhatikan oleh perusahaan seperti menetapkan syarat pembayaran. Menetapkan syarat dalam penjualan kredit yang ketat diartikan sebagai memberikan batasan waktu pembayaran yang singkat dan memberikan potongan harga apabila membayar sebelum jatuh tempo yang telah ditetapkan. Penting juga untuk perusahaan dalam memberikan kredit terhadap pelanggan/calon pelanggan, dikarenakan kemampuan setiap pelanggan dalam hal membayar piutang berbeda-beda. Kegiatan seperti memberikan batasan kredit membutuhkan sistem informasi terkomputerisasi untuk dapat memberikan informasi yang akurat dan andal, selain itu juga membantu kinerja perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien, dapat meningkatkan pengendalian internal agar terhindar dari kesalahan pencatatan.

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah CV SE yang merupakan distributor dagang yang bergerak dibidang alat-alat listrik seperti kabel, lampu, saklar, stop kontak, dan lain-lain. Perusahaan menjalankan usahanya untuk tetap mendapatkan laba, melalui penjualan grosir secara tunai maupun secara kredit. Perusahaan menghasilkan lebih banyak penjualan kredit sebesar 70%, daripada penjualan tunai sebesar 30%. Hal ini dibuktikan dari total transaksi penjualan kredit sebesar \pm Rp 5.200.000.000/bulan dalam 520 kali transaksi.

Pelanggan toko dapat memesan barang menggunakan dua cara yaitu menelepon langsung ke perusahaan atau melalui perantara/makelar yang berkeliling ke tiap toko-toko. Perusahaan selalu memberikan diskon ke pelanggan toko berdasarkan kategori pelanggan lama atau baru, banyaknya pelanggan memesan barang atau tergantung dengan promo-promo yang diberikan oleh *principal*. Pada penjualan kredit, pelanggan toko bisa menelepon ke CV SE yang akan ditangani oleh bagian admin penjualan manual kemudian dibuatkan *sales order*/pesanan penjualan dimana dokumen tersebut berisi informasi tentang nama barang, kuantitas, harga dan diskon. Pesanan penjualan ini berfungsi untuk mencatat orderan pelanggan, selanjutnya akan dibuatkan surat jalan dan barang akan disiapkan. Setelah barang dicek dan sesuai, barang diserahkan ke pengiriman. Setelah toko menerima barang dan menandatangani pesanan

penjualan dan surat jalan, dokumen tersebut akan diberikan ke admin penjualan komputer untuk dibuatkan faktur penjualan komputer. Untuk penjualan tunai, kebanyakan pelanggan akan datang langsung ke CV SE untuk memesan barang. Pesanan tersebut akan langsung dibuatkan faktur penjualan komputer oleh bagian penjualan komputer.

Berdasarkan hasil wawancara pada CV SE, peneliti menemukan beberapa masalah terkait siklus penjualan kredit di CV SE. Permasalahan pertama, perusahaan tidak memiliki format *sales order* yang tepat dan tidak secara komputerisasi. Dokumen SO perusahaan tidak memiliki nomor SO tetapi nomor surat jalan. Nomor surat jalan yang terdapat di SO dengan nomor surat jalan di dokumen surat jalan perusahaan tidak sama sehingga pada dokumen SO perusahaan tidak memiliki nomor SO. Nomor SO bisa dikatakan sebagai identitas sebuah transaksi, tanpa identitas transaksi akan mempersulit penyusunan dokumen, jumlah transaksi dalam periode tertentu. CV SE memiliki pelanggan tetap yang rata-rata membeli barang dalam jumlah besar serta barang yang dijual oleh CV SE memiliki beragam bentuk, jenis, ukuran, warna, watt serta harga yang berbeda. Beberapa pelanggan tetap di CV SE terkadang memesan barang terlebih dahulu, tapi meminta agar barang tidak segera dikirim. Hal ini terjadi karena pelanggan belum membutuhkan barang tersebut tetapi memastikan cadangan barang tersebut atau mengikuti promo-promo diskon yang diberikan oleh CV SE. Oleh karena itu, akan dibuatkan *sales order* terkomputerisasi serta perlu adanya informasi tambahan mengenai nomor SO, tanggal pengiriman SO.

Permasalahan kedua tidak adanya ketentuan dalam memberikan batas kredit kepada *customer*. Perusahaan tetap memberikan kredit kepada *customer* tanpa memperhatikan apakah *customer* tersebut masih memiliki piutang yang belum di bayar, jika dibiarkan terus-menerus akan mengakibatkan terjadinya risiko piutang tak tertagih. Hal ini terjadi karena pemilik mempunyai kepercayaan terhadap pelanggan toko yang merupakan pelanggan tetap perusahaan.

Permasalahan ketiga, setiap pelanggan toko memiliki jadwal penagihan piutang yang berbeda-beda. Setiap harinya selalu terdapat piutang yang telah jatuh tempo dan harus disiapkan oleh pemilik serta dicocokkan dengan jadwal

penagihan yang diminta oleh pihak toko. Kemudian diserahkan ke bagian penagihan serta diperiksa oleh bagian admin penjualan komputer. Dalam hal ini CV SE membutuhkan sistem pengingat jatuh tempo yang berisi tanggal dan nomor faktur penjualan serta tanggal yang jatuh tempo sehingga dapat mempermudah pemilik dalam menyiapkan faktur penjualan untuk ditagih sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan oleh pelanggan toko.

Bersumber pada masalah yang telah di jelaskan diatas, penelitian ini bertujuan untuk mendesain perancangan sistem pengingat jatuh tempo piutang, merancang dokumen yang dibutuhkan dalam penjualan kredit, menetapkan pemberian batas kredit terhadap pelanggan toko. Perancangan sistem informasi ini akan menggunakan desain dari *Microsoft Excel Visual Basic* sebagai tampilan *interface*. Demikian penelitian ini dilaksanakan hendak memberikan pertimbangan kepada CV SE dalam memecahkan setiap masalah sehingga dapat terkomputerisasi dengan baik.

1.2. Perumusan Masalah

Berlandasan permasalahan diatas, maka fokus kajian penelitian ini adalah Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi terkomputerisasi atas sistem penjualan kredit pada CV SE?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah menganalisis dan merancang sistem informasi terkomputerisasi atas sistem penjualan kredit pada CV SE.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini mempunyai dua manfaat, yaitu:

a. Manfaat akademis

Adapun manfaat akademis dari penelitian ini adalah: dapat memberikan informasi serta pengetahuan mengenai perancangan sistem informasi akuntansi pada perusahaan dagang.

b. Manfaat praktis

Adapun manfaat praktis dari penelitian ini adalah: perancangan sistem informasi terkomputerisasi atas siklus penjualan kredit ini bisa dijadikan masukan bagi CV SE dalam mengatasi permasalahan yang ada didalam perusahaan.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah siklus penjualan kredit, mulai dari menerima pesanan dari *customer*, membuat nota penjualan sampai dengan proses penagihan piutang ke *customer*.

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut ini merupakan keterangan peneliti pada sistem penjualan kredit di CV SE yakni:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini memaparkan latar belakang timbulnya permasalahan, mempertanyakan suatu rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas teori-teori yang dipakai terkait dengan masalah yang ada di perusahaan, penelitian terdahulu dan kerangka konseptual.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, juga teknik analisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, rincian pekerjaan, dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit, prosedur penjualan kredit yang digunakan perusahaan dan perubahannya, analisis dan desain *interface*.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini merupakan langkah terakhir yang berisi penjelasan penutup seperti kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian dan saran yang diberikan kepada perusahaan.