

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Semua perusahaan selalu ingin berusaha untuk meningkatkan penjualan barang pada perusahaannya. Karena dengan meningkatkan penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan. Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tercapainya tujuan perusahaan dagang adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan yang dapat dijalankan dengan baik oleh perusahaan dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Jadi perlunya evaluasi untuk sistem akuntansi penjualan agar dapat mengetahui kelemahan dari sistem yang telah dijalankan oleh perusahaan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

Penjualan dari suatu produk merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. Dalam suatu perusahaan, sistem akuntansi memegang peranan penting dalam mengatur arus pengelolaan data akuntansi untuk menghasilkan informasi akuntansi yang tepat dan akurat.

Pada era revolusi industri 4.0 ini, menerapkan konsep otomatisasi yang dilakukan oleh mesin tanpa memerlukan tenaga manusia dalam pengaplikasiannya. Dimana hal tersebut merupakan hal vital yang dibutuhkan oleh para pelaku industri

demi efisiensi waktu, tenaga kerja, dan biaya. Penerapan revolusi Industri 4.0 di perusahaan saat ini juga dikenal dengan istilah *Smart Factory*. Tidak hanya itu, saat ini pengambilan ataupun pertukaran data juga dapat dilakukan *on time* saat dibutuhkan. Sehingga proses penjualan dan penginputan data yang berjalan di perusahaan dapat termotorisasi oleh pihak yang berkepentingan kapan saja dan di mana saja selama terhubung dengan sistem.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat sehingga semakin banyaknya sistem informasi akuntansi yang memudahkan perusahaan dan pembeli dalam melakukan transaksi penjualan secara kredit.

Penjualan merupakan bagian dari sistem akuntansi yang sangat berperan dalam operasional perusahaan (Harjunawati, 2016) Penjualan kredit dapat diartikan suatu transaksi antara penjual dengan pembeli, di mana penjual mengirimkan barang sesuai dengan order ke pembeli, dan penjual mempunyai tagihan kepada pembeli sesuai jangka waktu yang telah disepakati antara perusahaan dan konsumen yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang

CV Lintas Samudera Perkasa merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang usaha dagang bahan bangunan, sebagai perusahaan yang cukup besar CV Lintas Samudera Perkasa ini memerlukan suatu sistem penjualan kredit dengan baik agar keinginan dan kebutuhan konsumen dapat terpenuhi sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan pendapatannya. Pengendalian Sistem penjualan kredit pada CV Lintas Samudera Perkasa yang masih terbatas , karena di CV Lintas Samudera Perkasa ini masih menggunakan bon penjualan dan SDO Surat *delivery order* secara manual.

Penggunaan bon penjualan dan SDO Surat *delivery order* secara manual tentu saja hal ini tidak efektif dan efisien karena dapat menyebabkan masalah yang tidak

diketahui pada CV Lintas Samudera Perkasa sehingga memerlukan suatu pengembangan sistem yang lebih baik serta sudah terkomputerisasi demi kemajuan perusahaan kegiatan penjualan kredit ini dapat dilakukan dengan baik dan tidak menimbulkan kerugian, maka manajemen perusahaan perlu menerapkan sistem penjualan kredit yang sistematis dan memperhatikan kebijakan penjualan kreditnya. Menerapkan sistem penjualan kredit yang sistematis dan sesuai dengan kondisi perusahaan agar kelancaran aktivitas penjualan kredit dan penyampaian hasil informasi terjamin. Untuk memaksimalkan penanganan yang baik terhadap kegiatan penjualan kredit, sangat diperlukan alat-alat serta perangkat kerja yang meliputi fungsi-fungsi terkait, dokumen dan catatan terkait, jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi yang diperlukan manajemen serta unsur pengendalian intern. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut, adapun persyaratan penjualan kredit yang diberikan oleh perusahaan untuk pembeli yaitu maksimal 3 kali *delivery order* dengan ketentuan 1 kali *order* 160 sak Semen Jakarta 50kg. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang akan diberikan kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis atau survei terhadap pembeli layak atau tidak layaknya pembeli tersebut diberikan kredit dengan cara melakukan pengecekan wawancara dengan calon kreditur dan mencari informasi mengenai karakter calon pembeli tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah penulis paparkan diatas maka penulis tertarik untuk mengambil penelitian tugas akhir dengan judul **“Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Distributor Semen Jakarta CV Lintas Samudera Perkasa”**

1.2. Maksud dan Tujuan

Maksud dari penulisan tugas akhir ini sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis permasalahan yang terkait penjualan kredit yang diterapkan pada distributor Semen Jakarta CV Lintas Samudera Perkasa.
2. Untuk merancang sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada distributor Semen Jakarta CV Lintas Samudera Perkasa.
3. Untuk mengusulkan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang penulis rancang sebagian solusi dari permasalahan terkait pengolahan data penjualan kredit pada distributor Semen Jakarta CV Lintas Samudera Perkasa.
4. Untuk menerapkan ilmu dan pengetahuan yang telah penulis dapatkan selama menempuh studi di Universitas bina sarana informatika.

Adapun tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai salah satu syarat kelulusan Program Diploma Tiga (D.III), Program Studi Sistem Informasi Akuntansi Kampus Kabupaten Karawang, Universitas Bina Sarana Informatika

1.3. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan salah satu cara yang digunakan untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Data yang diperoleh dari penelitian dapat digunakan untuk mengungkapkan, menggambarkan, hingga menyimpulkan hasil pemecahan dari suatu masalah melalui cara tertentu sesuai dengan prosedur penelitiannya.

1.3.1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada halaman selanjutnya sebagai berikut:

1. Observasi (*Observation*)

Observasi yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara meninjau atau mengunjungi perusahaan yang bersangkutan secara langsung, untuk mencatat informasi yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara dilakukan dengan tanya jawab kepada kepala toko CV Lintas Samudera Perkasa. Hal ini dilakukan untuk menggali, mengumpulkan, menemukan informasi yang dibutuhkan atau yang berhubungan dengan penelitian.

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka yaitu pengumpulan data atau informasi yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literatur atau sumber yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Penelitian kepustakaan dapat diperoleh dari data sekunder yaitu literatur-literatur, jurnal, internet dan data perusahaan. Data yang dimaksud adalah buku-buku dari berbagai referensi dan bahan-bahan pustaka lainnya yang berkaitan dengan masalah-masalah pada penelitian ini.

1.3.2. Metode Pengembangan *Software*

Penulis menggunakan metode *waterfall* sering dinamakan siklus hidup klasik (*classic life cycle*), di mana hal ini menggambarkan pendekatan yang sistematis dan juga berurutan pada pengembangan perangkat lunak. Adapun penjelasan dari tahapan-tahapan metode *waterfall* sebagai berikut:

1. Analisa kebutuhan *Software*

Dalam tahap ini penulis merinci kebutuhan sistem dari CV Lintas Samudera Perkasa dengan mengumpulkan data, melihat permasalahan yang ada juga

merancang kebutuhan data yang disusun dalam basis data.

2. Desain

Dalam tahap proses desain akan memberikan gambaran mengenai tampilan sistem dari hasil analisa dengan menggunakan perangkat lunak untuk mendukung kebutuhan sistem dengan menggunakan ERD (*Entity Relationship Diagram*) dan LRS (*Logical Record Structure*) untuk rancang basis data. *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Class Diagram*, *Sequence Diagram*, *Component Diagram*, *Deployment Diagram* sebagai permodelan sistem untuk pemograman berorientasi objek, dan *User Interface* yang akan memberi gambaran pada user mengenai sistem yang telah dirancang seperti *form login*, *form* utama yang terdiri dari *form user*, *form* barang, *form* konsumen, *form order*, *form delivery*, *form* pembayaran, *form* piutang, *form* akun, *form* jurnal dan *form* laporan.

3. Code Generation

Dalam tahap ini penulis membuat *code generation* dengan menggunakan aplikasi Java, bahasa program berbasis objek yang lebih cocok untuk sistem ini.

4. Testing

Dalam tahap ini aplikasi yang telah dirancang diimplementasikan menggunakan Bahasa pemograman selanjutnya akan diuji validitasnya. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kesalahan (*error*) dan memastikan keluaran yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan. Dalam tahap pengujian ini, penulis menggunakan *Blackbox Testing*.

5. Support

Dalam pengembangan sistem usulan yang akan dilakukan perlu menggunakan *hardware* dan *software* untuk mendukung pembuatan sistem informasi laporan transaksi penjualan di CV Lintas Samudera Perkasa. Sistem yang telah dibangun

harus dijaga, dirawat dan pemeliharaan dibutuhkan sebagai pengecekan dan pengembangan sistem, seperti melakukan *backup* data dan pengecekan virus pada komputer secara rutin.

1.4. Ruang Lingkup

Dalam pembuatan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Distributor CV Lintas Samudera Perkasa terdapat batasan yang akan ditentukan oleh penulis agar pembahasan menjadi lebih terarah. Batasan-batasan yang ada mencakup mulai dari *input* data akun, data barang, data pemasok, data pelanggan, data pengguna, transaksi penjualan sampai pada pembuatan laporan.

