**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang Masalah**

Ilmu pengetahuan dan teknologi menyebabkan penggunaan komputer semakin dominan. Semakin pesatnya ilmu pengetahuan dan teknologi berdampak pula pada perkembangan usaha di bidang ekonomi, baik yang bergerak di bidang jasa, dagang, maupun manufaktur. Pada saat ini, teknologi semakin memudahkan manusia, komputer sudah menjadi kebutuhan utama dalam perusahaan karena dapat menghasilkan informasi yang cepat dan akurat. Sebuah perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan tentu memerlukan komputer untuk melancarkan kegiatan penjualannya.

Kegiatan penjualan dalam perusahaan merupakan aktivitas yang penting dalam kelangsungan perusahaan. Penjualan yang baik dapat mendorong tercapainya tujuan suatu perusahaan. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan, yaitu: keadaan ekonomi negara, memenuhi kebutuhan konsumen, pemasaran produk beserta distribusinya, persaingan dengan produk pesaing, dan lain-lain. Aktivitas penjualan perlu dikelola dengan baik salah satunya dengan melakukan pencatatan penjualan yang cepat dan efektif dalam upaya pembuatan laporan penjualan yang dibutuhkan manajemen.

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain menyenangkan bagi pembeli, perusahaan juga mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Hisata dan Khairani, 2014).

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan dalam suatu perusahaan. Manajer perusahaannya juga sangat membutuhkan untuk mengelola usahanya. Informasi tersebut dihasilkan dari suatu sistem informasi yang disebut dengan sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sistem yang sangat berpengaruh dalam jalannya dan perkembangan perusahaan dalam bidang perdagangan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang didalamnya ditentukan mengenai aturan penjualan seperti cara penjualan yang telah diterapkan, dokumen yang digunakan, pihak-pihak yang berkaitan, dan sebagainya.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang telah terkomputerisasi akan lebih mudah dalam penginputan data transaksi serta menunjang pembuatan laporan yang lebih maksimal. Saat melakukan penjualan, perusahaan lebih mudah memilih dokumen apa dan laporan apa yang akan dicetak. Sistem penjualan yang belum terkomputerisasi akan mengakibatkan penumpukan data transaksi, selain itu dalam hal tempat akan lebih boros. Pembuatan sistem penjualan yang baik memerlukan perancangan yang harus maksimal.

Menurut hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa sistem informasi yang baik harus dapat membantu manajemen menyediakan informasi dan laporan yang akurat dan efektif untuk mengendalikan transaksi penjualan dan memecahkan permasalahan yang ada pada sistem penjualan yang lama. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memperbaiki kelemahan yang terjadi (Noerlina, 2006).

CV Rhema Advertising merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa media reklame *outdoor* dan *indoor*, layanan yang dijual ialah *billboard, letter sign, branding, alumunium composite, neon box,* dan *shopsign*. Selain itu CV Rhema Advertising menyediakan jasa pemasangan *sticker* dan spanduk, pemasangan rangka *shopsign* dan pemasangan tiang penyangga *shopign*, serta menyediakan jasa perizinan pajak reklame sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Saat ini CV Rhema Advertising dalam melakukan penjualan jasanya tersebut masih menggunakan sistem penjualan secara manual. Sistem penjualan yang dilakukan di CV Rhema Advertising ialah dengan cara dicatat pada buku folio bergarissaja, akan tetapi pencetakan dokumen sudah menggunakan operasi komputer dan mesin print, serta belum ada perekapan laporan penjualan yang dilakukan oleh adminnya, kendala yang sering terjadi dari sistem penjualan CV Rhema Advertising Palembang ini yaitu terjadi kelalaian dalam pencatatan, sulit mengetahui total penjualan dalam jangka waktu tertentu dan kesulitan mencari data penjualan apabila data tersebut akan dibutuhkan kembali. Oleh karena tidak adanya perekapan laporan penjualan, maka lebih baik perusahaan menggunakan sistem yang menggunakan *visual basic* agar lebih efektif dan efisien dalam hal penggunaannya, selain itu program ini mudah digunakan oleh pemula.

Sistem penjualan menggunakan aplikasi *Microsoft Visual Basic 6.0* dapat mempermudahkan bagian admin untuk melakukan pencatatan dan pelaporan penjualan, data penjualan per bulan, serta dapat mengefesiensikan waktu dalam hal perhitungan dan pencarian kembali data penjualan. Selain itu bisa digunakan untuk membuat laporan penjualan yang telah dilakukan perusahaan. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk membuat laporan akhir dengan judul **“Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Rhema Advertising Palembang”**

* 1. **Perumusan Masalah**

Berdasarkan informasi dan data yang penulis peroleh dari CV Rhema Advertising Palembang penulis menemukan beberapa permasalahan dalam pencatatan penjualan pada perusahaan tersebut yaitu, “Bagaimana perancangan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Rhema Advertising Palembang yang terkomputerisasi?”

* 1. **Ruang Lingkup Pembahasan**

Penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada perancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang terkomputerisasi di CV Rhema Advertising Palembang. Aplikasi yang digunakan berbasis komputer *Microsoft Visual Basic 6.0* dengan database *Microsoft Access 2010.*

* 1. **Tujuan dan Manfaat Penulisan**
		1. **Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi kendala yang ada di CV Rhema Advertising Palembang pada sistem penjualannya.
2. Membuat rancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang terkomputerisasi menggunakan *Microsoft Visual Basic 6.0* pada CV Rhema Advertising untuk meningkatkan kinerja perusahaan.
	* 1. **Manfaat Penulisan**

 Manfaat hasil penulisan ini diharapkan akan bermanfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Dengan melakukan penulisan ini, penulis dapat mengimplementasikan pengetahuan dan pengalaman dalam bidang penulisan yang dimulai dari pengumpulan data, pengelolaan data, dan merancang suatu sistem yang terkomputerisasi.

1. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai aplikasi komputerisasi yang berguna bagi sistem penjualan untuk CV Rhema Advertising Palembang sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

1. Bagi Penulis Selanjutnya

Sebagai referensi untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya untuk mahasiswa jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya dalam melakukan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan di masa yang akan datang.

* 1. **Metode Pengumpulan Data**
		1. **Teknik Pengumpulan Data**

Penyusunan laporan akhir ini dibutuhkan data yang tepat, objektif dan mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Data yang diperoleh penulis dari perusahaan membantu penulis dalam menganalisis suatu permasaahan yang ada di perusahaan.

Menurut Sugiyono (2013:137) metode pengumpulan data dapat dilakukan dalam beberapa metode dan teknik berikut ini:

1. Wawancara *(Interview)*

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

1. Kuisioner (Angket)

Kuisioner (Angket) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

1. Pengamatan (Observasi)

Observasi merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematik tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi meliputi segala hal yang menyangkut pengamatan aktivitas atau kondisi perilaku maupun non perilaku.

1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dengan metode ini penulis mendapatkan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi ini dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan ilmiah, dan lain-lain.

Dalam laporan akhir ini, teknik pengumpulan data yang penulis lakukan berupa:

1. Wawancara *(Interview)*

 Yaitu penulis melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan dan data yang penulis dapatkan berupa alur penjualan secara singkat, daftar penjualan yang termasuk list produk beserta harganya.

1. Pengamatan (Observasi)

 Yaitu dengan melakukan kunjungan langsung ke CV Rhema Advertising Palembang.

1. Studi kepustakaan

 Yaitu penulis menelaah buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas yaitu buku-buku sistem informasi akuntansi yang disesuaikan di dalam tinjauan pustaka.

* + 1. **Jenis dan Sumber Data**

Data adalah sesuatu yang telah terjadi dan dapat dijadikan fakta atau bukti untuk mendukung analisis terhadap permasalahan yang akan dibahas. Untuk mendapatkan data yang diperlukan guna mendukung analisis terhadap permasalahan yang dibahas. Menurut Sanusi (2013:104) sumber pengumpulan data terbagi menjadi dua yaitu:

1. Data Primer (*Primary Data*) adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.
2. Data Sekunder (*Secondary Data*) adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain.

Dalam laporan akhir ini penulis menggunakan data primer yang berupa hasil wawancara dengan pimpinan CV Rhema Advertising Palembang dan data sekunder berupa sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas masing-masing bagian dari CV Rhema Advertising.

* 1. **Sistematika Penulisan**

Secara garis besar laporan akhir ini terdiri dari 5 (lima) bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, dimana tiap-tiap bab memiliki hubungan yang satu dengan yang lain. Untuk memberikan gambaran yang jelas, berikut ini akan diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu:

**BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab pertama ini penulis akan mengemukakan dasar, arah dan permasalahan yang akan dibahas, dengan urutan yaitu: Latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

**BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab kedua ini berisi landasan teori yang umum dan khusus seperti pengertian perancangan, pengertian, tujuan dan perancangan sistem, pengertian sistem informasi, pengertian, fungsi, tujuan, manfaat dan komponen serta siklus sistem informasi akuntansi, perbandingan sistem informasi manual dan terotomatisasi, pengertian dan tujuan penjualan, pengertian sistem informasi akuntansi penjualan, catatan dan dokumen yang digunakan, fungsi yang terkait dan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan, siklus pengembangan program, elemen *Microsoft Visual Basic 6.0,* pengertian dan komponen utama *Microsoft Access,* pengertian database dalam *Microsoft Access,* pengertian, tujuan, dan unsur sistem pengendalian intern

**BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ketiga ini penulis akan memberikan gambaran umum mengenai keadaan CV Rhema Advertising Palembang, antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan pembagian tugas, data penjualan, serta alur penjualan perusahaan.

**BAB IV PEMBAHASAN**

Pada bab keempat ini merupakan pembahasan dalam laporan akhir ini, penulis akan menganalisis data-data yang telah diperoleh dari perusahaan berdasarkan landasan teori yang telah dikemukakan, lalu merancang sebuah sistem informasi akuntansi penjualan yang terkomputerisasi.

**BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab terakhir ini penulis akan memberikan simpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, serta saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah dan perancangan yang akan datang.