

# BAB 1

## PENDAHULUAN

---

### 1.1 Latar Belakang

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berdiri sendiri yang berskala kecil serta dikelola oleh kelompok masyarakat atau keluarga. Saat ini sebagian perusahaan besar pengolahan data keuangan sudah menggunakan sistem dalam pencatatan keuangan. Sedangkan Usaha Kecil dan Menengah masih banyak yang melakukan pencatatan keuangan secara manual dan tidak sedikit juga masih mencampur antara keuangan pribadi dengan bisnisnya. Hal ini menjadikan aplikasi keuangan sebagai salah satu solusi untuk melakukan pencatatan keuangan yang lebih terdigitalisasi salah satunya dalam pencatatan penjualan dan pengelolaan piutang agar lebih efektif dan lebih akurat.

Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan secara tunai dilakukan ketika pembayaran diterima saat terjadi transaksi, penjualan secara kredit dilakukan ketika pelanggan membayarkan hanya sebagian saja uang yang dibayarkan dan sisanya akan dilunasi sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit. Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dan pengelolaannya.

Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan

menimbulkan resiko piutang tak tertagih. Perputaran piutang adalah ukuran seberapa cepatnya akun atau harta pelanggan dikumpulkan dengan menggunakan rumus penjualan kredit dibagi dengan piutang rata-rata selama suatu periode tertentu.

Polubi Snack merupakan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang bergerak di bidang perdagangan yang bertempat di Desa Cijayanti, Kecamatan Babakan Madang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. UKM Polubi Snack berdiri sejak tahun 2018. UKM Polubi Snack dikembangkan dan dibuat dengan konsep pemberdayaan dan kepedulian terhadap kampung halaman sendiri untuk tidak menjadi penonton investor luar dan bergantung pada lahan garapan. Sistem usaha ini tidak hanya fokus pada aspek ekonomi namun juga memperhatikan aspek sosial dan lingkungan.

UKM Polubi Snack menjual produk olahan umbian, pisang dan singkong dengan aneka varian rasa yang tersedia seperti original, pedas daun jeruk, dan manis. Sistem penjualan yang digunakan UKM Polubi Snack adalah melakukan penjualan secara offline dan online. Strategi pemasaran yang sudah UKM Polubi Snack dilakukan selama ini adalah menggunakan media online dengan promosi melalui aplikasi e-commerce dan personal selling yaitu penjualan langsung berinteraksi menawarkan produk dan saling bertemu tatap muka dengan calon pembeli.

UKM polubi melayani dua proses penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dimana 20 % penjualan tunai dan 80 % penjualan kredit. Penjualan kredit pada UKM Polubi Snack ini menimbulkan adanya piutang, jenis piutang pada usaha ini, yaitu piutang jangka pendek dengan masa piutang dua bulan. Pihak perusahaan selalu menetapkan kebijakan atau kesepakatan terlebih dahulu dengan pihak pelanggan untuk sistem pembayaran secara kredit. Pelanggan diminta untuk melakukan pembayaran uang muka terlebih dahulu, sebagai tanda jadi.

Pencatatan piutang pada UKM Polubi Snack masih menggunakan Microsoft Excel. Dari piutang yang tercatat UKM Polubi Snack mengalami kendala dalam mengatur dan mengendalikan piutang dan sulit mengetahui perputaran piutang atau posisi 3 piutang yang telah ada. Sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam

pengelolaan piutang. Perusahaan juga belum memiliki pencatatan khusus untuk mencatat piutang. Selain itu, pelanggan sering tidak memperhatikan tanggal jatuh tempo sehingga pelanggan telat membayar piutang.

Perkembangan teknologi saat ini membuat perusahaan membutuhkan data yang dihasilkan secara real time dan akurat. Berdasarkan permasalahan di atas, maka akan dibangun aplikasi yang dapat melakukan pencatatan dan pengelolaan penjualan dan piutang secara otomatis mampu menghasilkan jurnal, buku besar, daftar piutang, laporan penjualan dan laporan piutang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat disimpulkan permasalahan yang terjadi sebagai berikut.

- a. Bagaimana menangani pencatatan penjualan secara tunai dan kredit?
- b. Bagaimana mengelola pencatatan piutang?
- c. Bagaimana menangani penghapusan piutang dan piutang tak tertagih?
- d. Bagaimana cara menghitung perputaran piutang ?
- e. Bagaimana menyajikan jurnal umum, buku besar, daftar piutang, laporan penjualan dan laporan piutang?

### 1.3 Tujuan

Dengan rumusan masalah yang ada, maka tujuan yang hendak dicapai dalam proyek akhir ini adalah membuat aplikasi berbasis web yang memenuhi fungsi berikut :

- a. Dapat menangani pencatatan penjualan secara tunai dan kredit,
- b. Dapat mengelola pencatatan piutang,
- c. Menangani penghapusan piutang dan piutang tak tertagih
- d. Menghasilkan perputaran piutang,
- e. Dapat menyajikan jurnal umum, buku besar, daftar piutang, laporan penjualan dan laporan piutang.

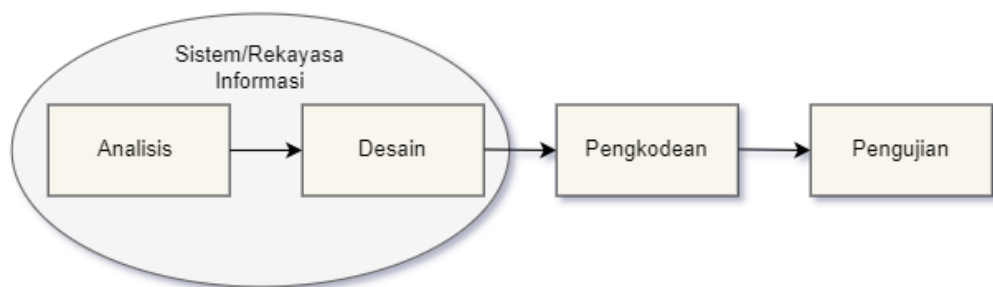
### 1.4 Batasan Masalah

Berikut ini merupakan batasan masalah yang terdapat pada aplikasi yang dibangun:

- a. Aplikasi ini tidak menangani retur penjualan,
- b. Aplikasi ini tidak menangani diskon penjualan,
- c. Setiap pembelian produk lebih dari dua puluh *pieces* termasuk harga grosir dengan potongan sebesar 5%,
- d. Periode waktu piutang ditentukan sesuai keputusan perusahaan,
- e. Pengelolaan piutang tak tertagih menggunakan metode penghapusan langsung,
- f. Piutang yang dihapuskan ditentukan berdasarkan keputusan perusahaan,
- g. Batas pembayaran piutang dilakukan sebanyak tiga kali pembayaran,
- h. Untuk menghitung perputaran piutang, nilai total piutang berasal dari resume penjualan kredit,
- i. Penentuan penghapusan piutang yakni telah lewat 90 hari dari tanggal jatuh tempo,
- j. Aplikasi tidak menangani pembayaran setelah penghapusan,
- k. Tidak terdapat penentuan PPN dalam kegiatan penjualan, dan
- l. *Software Development Life Cycle (SDLC)* sampai dengan tahap pengujian.

## 1.5 Metode Pengerjaan

Metode pengerjaan yang akan digunakan pada proyek ahir ini adalah *System Development Life Cycle (SDLC)* dengan model pengembangan air terjun (*waterfall*). Tahapan-tahapan dari metode *waterfall* adalah sebagai berikut.



**Gambar 1- 1**  
**Metode Waterfall**

### 1. Analisis

Pada tahap ini, dilakukan pengumpulan data untuk mengetahui spesifikasi sistem yang dibutuhkan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara secara virtual melalui salah satu aplikasi online meeting kepada Pemilik Polubi Snack untuk memahami permasalahan yang ada dan mendefinisikan apa yang harus dilakukan oleh sistem untuk memenuhi kebutuhan pengguna sesuai dengan proses bisnis.

### 2. Desain

Pada tahap ini, dilakukan dengan membuat fungsionalitas dalam perangkat lunak dan pembuatan rancangan aplikasi dari hasil analisis pada poin pertama. Proses ini berfokus kepada struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi interface, dan prosedur pengodean.

### 3. Pengkodean

Pada tahap ini dilakukan pembuatan kode program untuk membangun sistem. Pembuatan kode program menggunakan Bahasa pemrograman PHP dan 6 menggunakan MySQL sebagai sistem *database*. Hasil dari tahap ini adalah program komputer sesuai dengan desain yang telah dibuat pada tahap desain.

#### 4. Pengujian

Pada tahap pengujian ini dilakukan uji coba pada perangkat lunak yang telah dibuat. Pengujian perangkat lunak yang dilakukan menggunakan metode Black-Box Testing.

### 1.6 Jadwal Pengerjaan

Berikut ini merupakan jadwal pengerjaan proyek akhir:

**Tabel 1- 1**  
**Jadwal Pengerjaan**

| KEGIATAN   | Oktober | November | Desember | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni |
|------------|---------|----------|----------|---------|----------|-------|-------|-----|------|
|            | 2022    |          |          | 2023    |          |       |       |     |      |
| Analisis   | ■       |          |          |         |          |       |       |     |      |
| Desain     |         | ■        | ■        |         |          |       |       |     |      |
| Pengkodean |         |          | ■        | ■       | ■        | ■     | ■     | ■   | ■    |
| Pengujian  |         |          |          |         |          |       |       | ■   | ■    |