

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan adalah salah satu unsur penting bagi perusahaan begitu juga dengan perusahaan PT.Ibaraki Kogyo Hanan Indonesia yang telah berdiri sejak 23 februari 2017 yang berlokasi pada Jalan Antilop VI Blok 1-2 No 7 Cikarang Pusat. Perusahaan ini bergerak dalam bidang penjualan besi baja. Perusahaan ini sudah resmi berbadan hukum dan aktif dalam menjalankan bisnis nya pada bulan juli tahun 2020.

Transaksi penjualan dapat dilakukan dengan cara penjualan kredit. Penjualan kredit yaitu pelanggan yang membeli barang kepada perusahaan tidak langsung membayar akan tetapi memiliki jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan oleh perusahaan dan pelanggan untuk waktu pembayarannya. PT.Ibaraki Kogyo Hanan Indonesia menerapkan kredit kepada setiap pelanggan yang dimana dalam penjualan kredit perusahaan memberikan waktu satu bulan sebelum sampai jatuh tempo pembayaran dari pelanggan ke perusahaan.

Alur transaksi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan ini berawal dari melakukan penawaran produk kepada pelanggan. Lalu setelah adanya permintaan dari pelanggan perusahaan akan memastikan kembali pesanan yang akan di pesan oleh pelanggan.

Jumlah produk yang ditawarkan ke pelanggan terdiri dari 20 produk yang memiliki spesifikasi berbeda. Perusahaan ini memiliki empat jenis produk diantaranya *machinery steel*, *cold work*, *hot work*, dan *plastic mold*. Bentuk produk terbagi atas dua yaitu besi baja berbentuk lempengan dan besi baja berbentuk silinder. Perusahaan ini memiliki empat layanan diantaranya *annealing*, *gas cutting*, *cutting*, dan *milling*. Layanan tersebut biasanya dipilih oleh pelanggan sebelum produk sampai. Contohnya layanan yang biasa dipilih adalah *annealing* berfungsi untuk

meluruskan permukaan besi baja, *cutting* dan *gas cutting* berfungsi memotong bagian besi baja, *milling* berfungsi untuk menghilangkan bagian yang berwarna hitam pada permukaan besi baja serta membuat besi baja terlihat lebih mengkilap. Penentuan harga produk didasari oleh bentuk besi baja yang di pilih.

Selain pelanggan memilih bentuk baja lempengan atau silindris, harga juga didasari oleh seberapa besar baja yang dipesan. Besi baja yang berbentuk lempengan cara menghitung dimensinya adalah dengan menghitung tebal x Panjang x lebar x 0,00008 dengan masing-masing menggunakan satuan milimeter. Besi baja yang berbentuk lingkaran cara menghitung dimensinya ialah dengan menghitung diameter x diameter x Panjang x 0,00000625 dengan masing masing menggunakan satuan milimeter. Penentuan harga akhir dari sebuah produk setelah dihitung dimensinya akan di kalkulasikan dan ditambahkan dengan pajak pertambahan nilai (PPN) sebesar sepuluh persen.

Dalam transaksi penjualan atau *sales order* pelanggan dapat memastikan kembali barang yang di pesan. Setelah pesanan sudah dipastikan selanjutnya, perusahaan akan membeli barang kepada pemasok dengan ukuran dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Produk setelah diterima dari pemasok, dikirimkan kepada pelanggan.

Perusahaan menerbitkan tagihan kepada pelanggan setelah produk diterima di tangan pelanggan. Pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan jatuh tempo yang telah ditetapkan saat transaksi penjualan. Batas pembayaran yang diberikan kepada pelanggan adalah satu bulan setelah produk tiba di tangan pelanggan.

Masalah yang timbul dari alur transaksi penjualan di atas antara lain seperti pencatatan dokumen pelanggan seperti nomor *quotation*, *sales-order*, *invoice*, piutang pelanggan yang belum tercatat secara otomatis dan terintegrasi layanan yang diberikan. Perusahaan tidak dapat mengelola pencatatan piutang pelanggan, mengelompokan pelanggan berdasarkan umur piutang, mengelola pencatatan pengiriman barang dan pembayaran kepada pelanggan. Perusahaan membuat dan mengelola laporan manajerial secara manual menggunakan aplikasi *Microsoft*

Excel. Data setiap transaksi dimulai dari *quotation, sales order, delivery goods, invoice*, sampai dengan *payment* dicatat dalam *Microsoft Excel*.

Setiap data dari transaksi tersimpan dalam file yang berbeda. Setiap data dari satu transaksi dengan transaksi lain tidak terintegrasi. Untuk menghasilkan laporan *managerial* dan laporan akuntansi dibutuhkan proses penyesuaian data antar transaksi dan dibutuhkan verifikasi ulang terhadap data. Perusahaan membutuhkan informasi yang bersumber dari jurnal umum, laporan buku besar, dan laporan detail penjualan. Data dan laporan yang sudah disebutkan sebelumnya tidak dapat disajikan secara *real time*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka permasalahan dalam perusahaan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a) Bagaimana mengelola data pelanggan?
- b) Bagaimana mengelola pencatatan permintaan dan piutang pelanggan?
- c) Bagaimana mengelola transaksi penjualan, layanan produk dan pajak pertambahan nilai?
- d) Bagaimana mengelola pencatatan pengiriman barang?
- e) Bagaimana mengelola pencatatan pembayaran?
- f) Bagaimana mengelompokkan konsumen berdasarkan umur piutang?
- g) Bagaimana menampilkan laporan keuangan jurnal umum, buku besar dan detail penjualan?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya maka tujuan proyek akhir ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a) Mengelola pencatatan permintaan dan piutang pelanggan.
- b) Mengelola pencatatan transaksi penjualan, layanan produk dan pajak pertambahan nilai.
- c) Mengelola pencatatan pengiriman barang.
- d) Mengelola pencatatan pembayaran.
- e) Mengelompokkan konsumen berdasarkan umur piutang.
- f) Menampilkan laporan keuangan jurnal umum, buku besar dan detail penjualan.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dapat berisi:

- a) Aplikasi ini tidak mengelola persediaan barang karena perusahaan hanya melakukan proses *trading*.
- b) Aplikasi ini hanya menampilkan laporan jurnal umum, buku besar ,detail penjualan, dan *aging schedule*.
- c) Aplikasi ini menggunakan sistem pencatatan *accrual basis*.
- d) Diskon hanya berlaku untuk biaya pengiriman barang.
- e) Aplikasi tidak mengelola transaksi retur penjualan karena kebijakan perusahaan.

1.5 Metode Pengerjaan

1.5.1 Metode pengumpulan data

Dalam mengumpulkan data untuk proyek akhir ini dilakukan dua cara yaitu wawancara dan studi literatur.

a. Wawancara

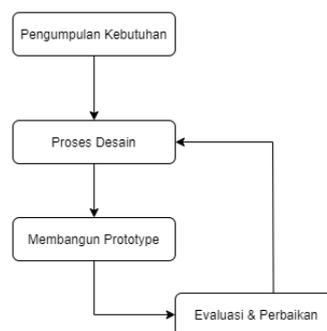
Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan berupa tanya jawab dengan pihak PT.Ibaraki Kogyo Hanan Indonesia untuk mendapatkan informasi yang terkait untuk pengembangan aplikasi. Wawancara ini dilakukan Bersama Ibu Dea Intan selaku narasumber dari perusahaan.

b. Studi literatur

Studi literatur adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang terkait dengan perusahaan untuk dijadikannya objek penelitian. Studi literatur yang terkait *sales order management*, metode pengembangan perangkat lunak dan laporan akuntansi serta pajak.

1.5.2 Metode Pengembangan Aplikasi

Dalam pengembangan Aplikasi proyek akhir ini menggunakan metode *software development life cycle* (SDLC) dengan menggunakan model *prototyping*. *Software development life cycle* (SDLC) adalah sebuah metode yang digunakan untuk pengembangan aplikasi dan juga tahapan - tahapan yang harus dikerjakan oleh seorang *analyst system* dan juga *programmer*. Model *prototyping* adalah proses berulang dari *system* perkembangan dimana persyaratan diubah menjadi *system* kerja yang terus menerus direvisi melalui kerja dekat antara analis dan pengguna [1], di bawah ini adalah contoh gambar *Software development life cycle* (SDLC) menggunakan model *prototyping*:



Gambar 1- 1 Langkah-langkah Prototyping

a. Analisis kebutuhan pengguna

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data sebagai kebutuhan objek penelitian, pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan pengumpulan dokumen yang terkait. Dokumen yang dikumpulkan dan wawancara yang dilaksanakan untuk mengetahui bisnis proses dari perusahaan, profil perusahaan, produk yang dijual perusahaan, dan layanan yang berada di perusahaan. Tahap ini juga diperlukan

