

# BAB I

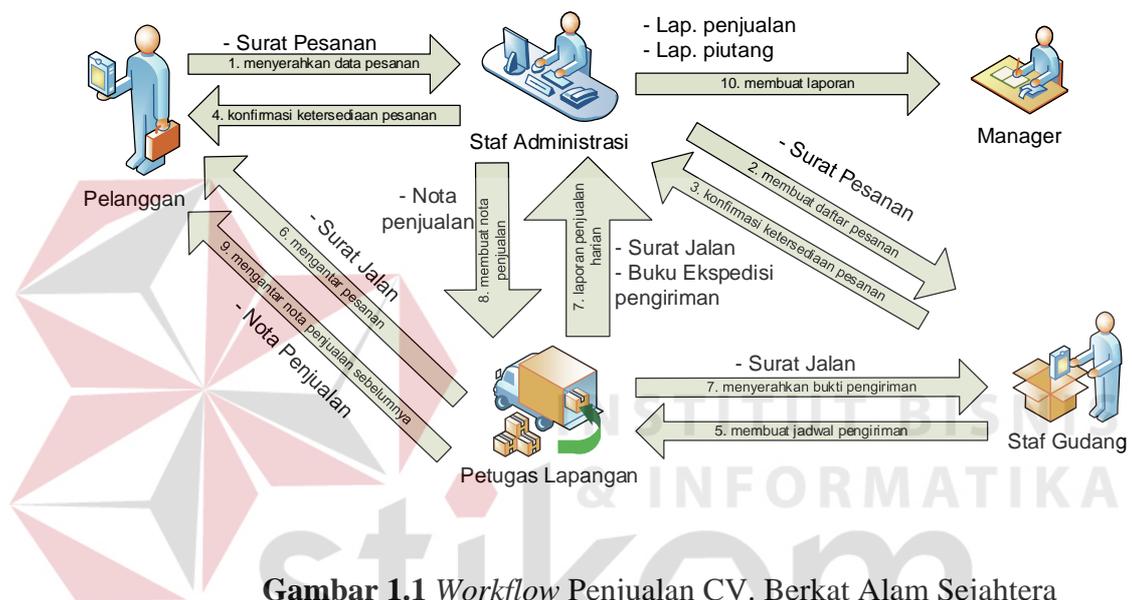
## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

CV. Berkat Alam Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang Gas Industri. Sebagai pemasok yang berkompeten di bidangnya, CV. Berkat Alam Sejahtera yang beralamatkan di Jl. Kemlaten Baru Barat gg Melati no 48 Surabaya berusaha untuk selalu memenuhi permintaan pasar dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggannya. Sebagai pemasok yang sudah bergerak lebih dari satu dekade di bidang Gas Industri, CV. Berkat Alam Sejahtera memiliki sekitar 1500 tabung Gas dengan berbagai macam jenis seperti Oksigen, Karbondioksida, Acetyline, Argon, Nitrogen, Hidrogen, dan Nitrous Oxide, selain itu CV. Berkat Alam Sejahtera juga memiliki lebih dari 150 pelanggan dengan penjualan per bulan mencapai 2000 tabung. Dalam proses pengembangan perusahaan untuk dapat bersaing dengan kompetitor, tidak hanya dibutuhkan Sumber Daya Manusia yang professional, tetapi dibutuhkan juga suatu aplikasi untuk meningkatkan pengelolaan transaksi penjualan dan piutang pelanggan yang dibutuhkan perusahaan.

Dalam proses penjualan pada CV. Berkat Alam Sejahtera, pelanggan melakukan permintaan pembelian kepada bagian administrasi. Kemudian dilanjutkan kepada bagian gudang untuk dilakukan proses pengiriman tabung gas kepada pelanggan oleh petugas lapangan yang akan dicatat pada surat jalan. Surat jalan yang berisikan 3 rangkap memiliki fungsi sebagai tanda terima untuk pelanggan dan terkait dengan 2 bagian pada perusahaan, yaitu staf administrasi

dan staf gudang. Penjualan tabung gas kepada pelanggan akan dilakukan pencatatan oleh staf administrasi pada kartu piutang yang dimiliki oleh setiap pelanggan. Staf administrasi juga memiliki tugas dalam proses pembuatan nota penjualan setiap transaksi penjualan yang dilakukan oleh CV. Berkat Alam Sejahtera. Berikut ini adalah gambar dari *workflow* proses bisnis yang ada pada CV. Berkat Alam Sejahtera.



**Gambar 1.1** *Workflow* Penjualan CV. Berkat Alam Sejahtera

Transaksi penjualan pada CV. Berkat Alam Sejahtera dapat dilakukan baik secara *cash* maupun kredit oleh pelanggan dengan ketentuan pembelian dengan cara kredit memiliki tenggang waktu selama satu bulan untuk jatuh tempo pembayarannya. Adapun persentase penjualan pada CV. Berkat Alam Sejahtera dengan menggunakan cara *cash* sebesar 61% pelanggan dan secara kredit sebesar 39% pelanggan maka perusahaan perlu menjaga dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.

**Table 1.1** Tabel Prosentase Penjualan Pelanggan

Data Prosentase Penjualan Pelanggan						
Jenis Bayar	Oktober 2014	November 2014	Desember 2014	Prosentase		
				Oktober	November	Desember
Cash	92	100	77	61 %		
Kredit	58	53	58	39 %		
Jumlah	150	153	135	438 pelanggan		

Kepercayaan pelanggan dengan melakukan pembayaran piutang secara langsung kepada petugas lapangan juga dapat menimbulkan risiko penyalahgunaan oleh petugas lapangan. Pada tahun 2012 pimpinan perusahaan melakukan audit dan didapati seorang petugas lapangan telah menyalahgunakan pembayaran beberapa pelanggan selama beberapa bulan hingga menimbulkan kerugian perusahaan kurang lebih 60 juta rupiah hingga perusahaan membuat keputusan untuk diselesaikan dengan jalur hukum yang berlaku. Hal ini sangat perlu untuk dilakukan tindakan pengendalian piutang dalam rangka pencegahan agar petugas lapangan tidak menyalahgunakan pembayaran piutang pelanggan. Jika penyalahgunaan pembayaran piutang oleh petugas lapangan sering terjadi maka akan berdampak serius kepada tidak baiknya *cash flow* perusahaan karena pembayaran piutang pelanggan yang digunakan untuk keperluan pribadi terlebih dahulu oleh petugas lapangan yang dapat merugikan perusahaan serta dapat juga berdampak pada menurunnya penjualan perusahaan karena menurunnya kepercayaan pelanggan yang kecewa terhadap manajemen perusahaan karena penagihan piutang yang dilakukan berulang oleh staf administrasi.

Pencatatan transaksi penjualan, pencatatan piutang, pencatatan data harga barang setiap pelanggan, pembuatan laporan penjualan, dan nota penjualan

dilakukan secara manual dimana rekapan transaksi berupa arsip. Hal ini membuat staf administrasi mengalami kesulitan dalam proses pembuatan nota penjualan harian, dikarenakan setiap pelanggan memiliki harga yang berbeda maka staf administrasi harus membuka buku data harga pelanggan tiap akan membuat nota penjualan setiap harinya. Staf administrasi juga memiliki tugas secara berkala setiap bulannya untuk melakukan konfirmasi mengenai pembayaran dan piutang kepada pelanggan. Sesuai dengan keputusan dan pedoman perusahaan bahwa batas umur piutang maksimal setiap pelanggan adalah 2 bulan. Jika melebihi batas tersebut maka akan dianggap piutang macet pelanggan yang harus dilakukan peringatan dan surat teguran oleh perusahaan. Pencatatan transaksi penjualan dan piutang pelanggan yang hanya dilakukan secara manual juga membuat staf administrasi mengalami kesulitan dalam melakukan proses pemantauan piutang pelanggan dan juga memiliki risiko yang tinggi untuk terselip, rusak, atau hilang. Staf administrasi juga sering mengalami kesulitan dalam proses pembuatan laporan ketika *manager* membutuhkan data penjualan maupun piutang suatu pelanggan secara mendadak karena antar data masih belum terkait satu dengan yang lain. Penyusunan laporan bulanan yang dibuat oleh staf administrasi harus dapat dibuat tepat waktu setiap awal bulan agar dapat segera dilakukan penagihan piutang kepada pelanggan. Selain itu laporan bulanan juga diperlukan oleh *manager* sebagai bahan untuk evaluasi penjualan perusahaan untuk menentukan strategi penjualan agar dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, perusahaan memerlukan aplikasi penjualan yang dapat melakukan pengendalian pembayaran piutang pelanggan yang dapat membantu staf administrasi dalam proses pencatatan penjualan, pencatatan

piutang, pembuatan nota, pembuatan laporan penjualan bulanan dan laporan piutang pelanggan agar dapat dibuat tepat waktu sebagai bahan evaluasi dan penentuan strategi penjualan oleh *manager*. Dengan adanya aplikasi penjualan yang dapat melakukan pengendalian pembayaran piutang pelanggan dengan menggunakan SMS (*Short Message Service*) Gateway juga diharapkan dapat mengatasi keterlambatan penagihan piutang pelanggan dengan *reminder* piutang pelanggan setiap awal bulan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan dalam melakukan pembayaran piutang dengan konfirmasi berupa SMS sehingga pelanggan merasa aman dan nyaman. Harapan dengan adanya aplikasi ini dapat mengatasi permasalahan yang selama ini terjadi dan meningkatkan penjualan perusahaan dan meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang sedang dihadapi CV. Berkat Alam Sejahtera saat ini, yaitu bagaimana membuat rancang bangun aplikasi penjualan yang dapat melakukan pengendalian pembayaran piutang pelanggan dengan menggunakan SMS gateway pada CV. Berkat Alam Sejahtera.

## **1.3 Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah di dalam pembuatan tugas akhir ini adalah:

1. Aplikasi ini dibangun hanya untuk CV. Berkat Alam Sejahtera dan berdasarkan pedoman umum perusahaan.
2. Aplikasi ini tidak membahas masalah Harga Pokok Penjualan.

3. Aplikasi ini tidak membahas mengenai persediaan barang hanya membahas penerimaan barang.
4. Produk yang dijual adalah gas dalam tabung dengan berbagai jenis.
5. Aplikasi ini tidak membahas mengenai proses pengiriman.
6. Aplikasi ini tidak membahas mengenai retur penjualan.

#### **1.4 Tujuan**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai adalah Membuat Rancang Bangun Aplikasi Pengendalian Pembayaran Piutang Pelanggan dengan menggunakan SMS *Gateway* pada CV. Berkat Alam Sejahtera berbasis *desktop* yang dapat membantu staf administrasi dalam proses pencatatan penjualan, pencatatan piutang, dan pembuatan nota, pengendalian piutang, pembuatan laporan piutang dan laporan penjualan.

#### **1.5 Manfaat**

Pembuatan aplikasi penjualan ini diharapkan dapat membantu staf administrasi dalam proses pencatatan penjualan, pencatatan piutang, dan pembuatan nota, dan pembuatan laporan penjualan bulanan sehingga proses pelaporan dalam perusahaan CV. Berkat Alam Sejahtera kepada *manager* dapat segera dilakukan. Dengan adanya laporan bulanan yang tepat waktu pada tiap awal bulan, maka *manager* perusahaan dapat segera mengolah data laporan untuk dianalisa dan dilakukan tindakan evaluasi dalam rapat rutin bulanan karyawan.

## 1.6 Sistematika Penulisan

### BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas tentang latar belakang permasalahan yang saat ini sedang dihadapi, pembatasan masalah, tujuan pembuatan aplikasi, manfaat pembuatan aplikasi, serta sistematika penulisan tugas akhir sebagai ringkasan materi dari tiap-tiap bab.

### BAB II LANDASAN TEORI

Landasan teori ini berisi tentang penjabaran teori-teori yang menjadi dasar penelitian dan yang akan dijadikan sebagai acuan analisis dan pemecahan permasalahan yang dibahas dalam Tugas Akhir ini. Teori yang diterangkan meliputi: teori aplikasi, penjualan, piutang, pengendalian piutang, dan pedoman piutang perusahaan.

### BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini dibahas tentang tahap penelitian dan metode yang digunakan untuk membangun sistem aplikasi pengendalian pembayaran piutang pelanggan berbasis SMS Gateway pada CV. Berkat Alam Sejahtera.

### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini dijelaskan tentang evaluasi dari aplikasi yang dibuat, proses implementasi dari perangkat lunak yang telah melalui tahap evaluasi, serta pemecahan masalah dalam Tugas Akhir yang diajukan oleh penulis agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

## BAB V PENUTUP

Pada bab ini ada dua sub bab yakni kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan rangkuman singkat dari hasil seluruh pembahasan masalah dan saran berisi mengenai harapan dan kemungkinan lebih lanjut dari hasil pembahasan masalah.

