

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Penjualan kredit merupakan unsur penting dalam operasional sebuah perusahaan, maka dari itu perusahaan harus bisa memberikan pelayanan terbaik dan harus memiliki sumber daya manusia yang terampil serta teknologi yang modern. Salah satu teknologi yang memberi kemudahan dalam kegiatan penjualan dan pengolahan data adalah menggunakan komputer.

Dealer Central Motor Sandy Sakti adalah Dealer yang beralamat di Jl. Raya Baturetno, Wonogiri, Jawa Tengah. Setelah penulis melakukan riset di Dealer Central Motor Sandy Sakti, penulis menyadari bahwa proses pengolahan data penjualan yang sekarang digunakan masih dilakukan secara manual menggunakan kertas tanpa komputerisasi. Masalah yang timbul dari sistem yang berjalan di Dealer Central Motor Sandy Sakti adalah data penjualan tersimpan secara fisik (hardcopy) dan mengakibatkan penumpukan data penjualan yang tentunya sangat tidak efektif. Selain itu juga mengakibatkan susahny pencarian data yang dibutuhkan. Dengan adanya masalah-masalah tersebut penulis berkeinginan untuk membuat sebuah pengelolaan informasi yang bertujuan untuk mempermudah sistem penjualan

pada Central Motor Sandy Sakti Baturetno yang meliputi pencatatan dan penyajian informasi tentang sistem penjualan kredit secara terkomputerisasi.

Dengan berbagai permasalahan yang ada, maka penulis mengambil judul penulisan tugas akhir sebagai berikut :

**“SISTEM KOMPUTERISASI PENJUALAN KREDIT SEPEDA MOTOR  
PADA DEALER CENTRAL MOTOR SANDY SAKTI BATURETNO”**

### **1.2. Perumusan Masalah**

Perumusan masalah dari Proyek Akhir ini adalah bagaimana sistem komputerisasi yang dapat digunakan untuk mengelola sistem penjualan kredit pada Central Motor Sandy Sakti, sehingga akan mempermudah proses pencatatannya.

Adapun perumusan masalah secara umum dalam pelaksanaan komputerisasi sistem penjualan kredit di Central Motor Sandy Sakti yaitu “Bagaimana Sistem Komputerisasi Penjualan Kredit pada Dealer Central Motor Sandy Sakti ?”

### **1.3. Pembatasan Masalah**

Agar dapat memberikan gambaran yang lebih terperinci dan tidak menyimpang dari apa yang telah diuraikan dalam latar belakang masalah serta dapat memberikan pemahaman yang lebih baik, maka penulis membatasi permasalahan pada penjualan kredit di Dealer Central Motor Sandy Sakti yang meliputi :

1. Pencatatan data motor
2. Pencatatan data customer
3. Pencatatan data hasil survey
4. Transaksi pengajuan
5. Transaksi penjualan kredit
6. Transaksi angsuran/pelunasan
7. Transaksi penarikan
8. Laporan-laporan yang terdiri dari :
  - a. Laporan data motor
  - b. Laporan data customer
  - c. Laporan data hasil survey
  - d. Laporan pengajuan
  - e. Laporan penjualan kredit
  - f. Laporan angsuran/pelunasan
  - g. Laporan penarikan

#### **1.4. Tujuan Proyek Akhir**

Penyusunan Proyek Akhir ini adalah salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi diploma III di STMIK Sinar Nusantara Surakarta. Penyusunan proyek akhir ini bertujuan untuk membuat aplikasi yang berguna untuk membantu pencatatan akuntansi penjualan kredit di Dealer Central Motor Sandy Sakti.

### **1.5. Manfaat Proyek Akhir**

Dengan disusunnya proyek akhir ini diharapkan dapat bermanfaat bagi akademik, perusahaan, maupun mahasiswa sendiri. Adapun manfaat tersebut adalah:

#### **1. Manfaat Bagi Akademik**

Sebagai sarana pengabdian kepada masyarakat dan tolak ukur materi perkuliahan dan referensi yang nantinya akan dipakai di dunia kerja.

#### **2. Manfaat Bagi Dealer Central Motor Sandy Sakti**

Mempermudah bagian administrasi dalam mencatat transaksi penjualan dan mengurangi kesalahan pencatatan yang sering terjadi.

#### **3. Manfaat Bagi Mahasiswa**

Dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan mengenai sistem akuntansi penjualan pada perusahaan dagang dan bisa mengatasi masalah yang terjadi sehubungan dengan sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan dagang. Selain itu juga mahasiswa dapat menerapkan ilmu pengetahuan khususnya tentang komputer yang diperoleh selama berada dibangku kuliah, serta mahasiswa dapat membuat sebuah sistem yang berguna bagi sebuah perusahaan dagang.

### **1.6. Metode Penelitian**

#### **1. Metode Pengumpulan Data**

##### **a. Metode Observasi**

Dalam metode ini dilakukan pengamatan secara langsung objek dengan tujuan untuk mendapatkan data yang benar dan lengkap. Pengamatan dilakukan secara langsung ketika konsumen melakukan transaksi baik penjualan maupun angsuran.

b. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data bagian penjualan untuk mendapat gambaran yang jelas dan lengkap mengenai bagaimana prosedur sistem penjualan kredit.

c. Metode Studi Pustaka

Studi Pustaka adalah cara mengumpulkan data dengan mencari informasi yang dibutuhkan dari perpustakaan yaitu dengan cara mencari referensi dari buku yang berkaitan dengan penjualan kredit.

2. Analisa

Tujuan penelitian ini adalah untuk membuat program yang berguna untuk membantu pencatatan penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang berwujud keterangan uraian yang menggambarkan objek penelitian pada saat ini berdasarkan fakta-fakta yang ada, yang di gambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.

Penulis telah melakukan penelitian mengenai proses pencatatan penjualan kredit di Dealer Central Motor Sandy Sakti. Berdasarkan

analisa, sistem penjualan kredit sepeda motor masih dilakukan secara manual. Baik itu pencatatan data motor, data customer, pengajuan, serta pembuatan laporan penjualan. Dengan analisa yang ada maka dapat disimpulkan bahwa Dealer Central Sakti Motor belum menggunakan teknologi komputer yang seharusnya digunakan untuk mengikuti perkembangan teknologi saat ini. Selain untuk mengikuti perkembangan teknologi, penggunaan komputer juga sangat membantu dan memudahkan serta mengurangi tingkat kesalahan yang terjadi selama proses pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan. Maka dari itu penulis berkeinginan untuk membuat sebuah program yang bisa digunakan oleh perusahaan untuk pengelolaan data penjualan kredit.

### 3. Perancangan Sistem

Berikut adalah perancangan sistem yang akan dibahas dalam tugas akhir ini :

- a. Bagan Alir Dokumen
- b. Diagram Alir Data
- c. Diagram Konteks
- d. Desain Input
- e. Desain Output

### 4. Pembuatan Program

Pembuatan program penjualan ini akan menggunakan aplikasi Microsoft Visual Studio 2013 dan untuk pembuatan database menggunakan SQL Server 2012.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan gambaran tentang proyek akhir ini, maka sistematika penulisannya adalah sebagai berikut.

**BAB I : PENDAHULUAN**

Meliputi Latar Belakang, Perumusan Masalah, Pembatasan Masalah, Tujuan Proyek Akhir, Manfaat Proyek Akhir, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Pada bagian ini akan menjelaskan dasar-dasar teoritis yang menjadi landasan pemecahan masalah yang meliputi Pengertian Komputer, Sistem, Komputerisasi, Penjualan, Kredit, Penjualan Kredit, Angsuran, Bunga, Denda, Piutang, Retur Penjualam, Visual Studio 2013, SQL Server 2012, dan Crystal Report.

**BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Mengurai keadaan umum perusahaan meliputi sejarah singkat perusahaan, aktivitas pada Dealer Central Motor Sandy Sakti, dan struktur organisasinya.

**BAB IV : PEMBAHASAN MASALAH**

Hasil penelitian analisis pada bagian ini akan membahas sistem komputerisasi penjualan kredit yaitu meliputi Bagan Alir Dokumen, Diagram Alir Data, Diagram Konteks, Desain Input, Desain Output, Desain Database, Implementasi Program.

**BAB V : PENUTUP**

Pada bagian ini berisi tentang kesimpulan dari pembahasan dan saran-saran

**DAFTAR PUSTAKA****LAMPIRAN**