

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi guna menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat. Tujuan pendirian perusahaan pada dasarnya adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba. Keuntungan yang dicapai perusahaan dibatasi oleh beberapa hal seperti jumlah dana yang tersedia, kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dan kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing. Faktor yang terakhir yaitu kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing tidak lepas dari strategi pemasaran perusahaan. Pemasaran suatu perusahaan meliputi usaha promosi dan strategi penjualan baik tunai maupun kredit.

Perusahaan-perusahaan pada saat ini umumnya dalam rangka memperbesar volume penjualannya, lebih banyak menjual produknya secara kredit karena sistem penjualan tersebut dipilih sebagai salah satu pembenahan bentuk penjualan yang cocok pada saat sekarang ini. Sistem penjualan kredit ini mengharuskan perusahaan membuat suatu kebijaksanaan tersendiri baik yang menyangkut jumlah piutangnya, cara pemberian piutang dan evaluasi terhadap piutang tersebut. Dengan memberikan kebijaksanaan piutang kepada pelanggan berarti perusahaan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk segera memperoleh kebutuhannya dengan pembayaran yang dilakukan secara berkala. Dengan memberikan kebijaksanaan piutang ini perusahaan mengharapkan volume penjualan yang semakin meningkat.

Sehubungan dengan hal itu pemanfaatan komputer tidak dapat dihindarkan lagi, berkaitan dengan keakuratan dan kecepatan pengelolaan data sehingga dapat menghasilkan suatu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

PT Sumber Sehat Semarang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor penjualan, yang berlokasi di jalan Majapahit no 104 A Semarang dengan bidang usaha menjual produk dari PT Phapros dan Sakafarma yang berupa obat-obatan dan alat-alat kesehatan. Sebagai salah satu perusahaan distributor penjualan seperti layaknya perusahaan lain, PT Sumber Sehat juga menerapkan sistem salah satunya adalah sistem informasi penjualan kredit.

Problematika atau masalah yang sering terjadi pada PT Sumber Sehat Semarang dalam kaitannya dengan pelaksanaan sistem informasi penjualan kredit adalah seringnya pembayaran yang dilakukan oleh debitur melebihi batas waktu yang telah ditetapkan PT Sumber Sehat Semarang, dan sering memberikan potongan penjualan bagi debitur yang telah membayar tetap waktu. Permasalahan yang lainnya adalah proses yang dibutuhkan memakan waktu yang cukup lama. Selain itu juga banyaknya transaksi-transaksi perusahaan yang disimpan dalam bentuk dokumen. Hal ini menimbulkan resiko terjadi kehilangan atau kerusakan dokumen yang dimiliki sehingga perusahaan akan kesulitan untuk menyajikan informasi dalam waktu cepat.

Dalam menghadapi persoalan di atas, maka akan dirancang suatu sistem informasi yang cepat, tepat dan akurat dalam hal penjualan kredit pada PT Sumber Sehat Semarang sehingga dapat memperkecil permasalahan yang terjadi. Sistem yang akan diusulkan adalah sistem informasi penjualan kredit yang dapat melakukan proses pengolahan data penjualan kredit, serta informasi-informasi yang dibutuhkan.

. Dengan dasar tersebut diatas maka diambil sebuah judul **“Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada PT Sumber Sehat Semarang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian dalam latar belakang diatas maka dapat diambil perumusan permasalahannya adalah “bagaimana mengembangkan sebuah Sistem Informasi Penjualan Kredit agar dapat digunakan untuk membantu

memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh PT Sumber Sehat Semarang?''.

1.3 Pembatasan Masalah

Mengingat terbatasnya tenaga dan waktu yang ada, serta menjaga dan menghindari pembahasan masalah yang terlalu luas, maka penulis membatasi permasalahan pada Sistem Informasi Penjualan Kredit pada PT Sumber Sehat Semarang yang meliputi :

1. Pengolahan data barang dan data pelanggan.
2. Pengolahan transaksi yang ada dalam sistem penjualan kredit ini diantaranya : transaksi penjualan kredit dan transaksi pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan.
3. Membuat informasi / output / laporan yang berupa faktur penjualan, surat tagihan, laporan barang, laporan pelanggan, laporan persediaan barang, laporan penjualan kredit, laporan penagihan dan laporan piutang.
4. Aplikasi dibuat dan dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman Borland Delphi 7.0.

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Dalam melaksanakan suatu pekerjaan pasti terdapat suatu tujuan yang hendak dicapai, karena tujuan merupakan suatu pedoman atau pegangan yang akan digunakan didalam menentukan arah jalannya pekerjaan tersebut. Adapun tujuan dari penulis adalah membuat Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada PT Sumber Sehat Semarang ini dimaksudkan untuk dapat membantu perusahaan dalam mengetahui data penjualan kredit barang secara cepat sehingga mempermudah dalam memberikan masukan bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan secara cepat, tepat dan akurat dalam hal ini untuk memperkirakan penagihan.

1.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat yang didapat dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa

Untuk menambah wawasan pengetahuan di luar kampus sesuai dengan program studi serta menambah bekal pengetahuan yang dapat dipergunakan untuk persiapan dalam menghadapi dunia kerja di masa yang akan datang..

2. Bagi Akademik

Sebagai tolak ukur keberhasilan akademik dalam mendidik dan memberikan ilmu sebagai bekal untuk terjun ke masyarakat. Laporan yang dihasilkan diharapkan dapat berguna bagi referensi di perpustakaan. Sebagai bahan evaluasi akademik untuk meningkatkan mutu pendidikan dan pembelajaran di Fakultas Ilmu Komputer Universitas Dian Nuswantoro Semarang.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan bagi instansi dalam meningkatkan pelayanan informasi kepada pelanggan. Peningkatan kualitas informasi pada PT Sumber Sehat Semarang. Sistem yang memberikan efektivitas kerja dalam hal ini semua pekerjaan yang berhubungan dengan pelaksanaan Sistem Informasi Penjualan Kredit dapat dilaksanakan dengan lebih cepat dan baik.