BAB III

ANALISIS SISTEM YANG BERJALAN

3.1 Sejarah Perusahaan

CV Suba Ciptanusa adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang perdagangan umum dengan memproduksi kemasan kayu di antara nya *pallet*, pengganjal barang (*dunnage*), peti kayu *(crate)*, tong kayu (*drum*) dan penyangga (*skids*) dengan berbagai macam ukuran dan jenis kayu yang terbuat dari kayu albasiah. Perusahaan ini mulai didirikan oleh Mia Herlina selaku pimpinan perusahaan pada tahun 2008. Perusahaan ini terletak di Komplek Sukup Baru no.11 Ujung Berung, Bandung-Jawa Barat.

Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 2008 dan sudah memiliki beberapa bagian utama seperti pada bagian manajer admin terdapat keuangan, dan asisten admin, pada bagian produksi terdapat bagian pengolahan barang, dan pada bagian manajer mutu terdapat kepala gudang.

3.2 Visi dan Misi Perusahaan

A. Visi Perusahaan

Menjadi provider ISPM#15 (*International Standard on Phitosanitary Measures*) yang kompeten dan menjadi mitra solusi kemasan kayu bagi perusahaan pengguna kemasan kayu local maupun ekspor (bersertifikasi ISPM#15).

B. Misi Perusahaan

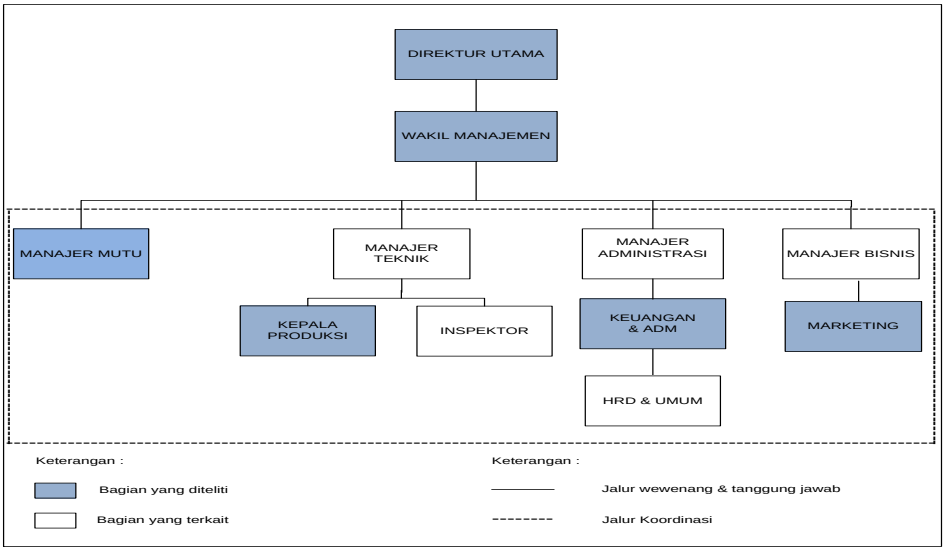
1. Meningkatkan dan memperlancar kegiatan ekspor.

2. Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan menjaga integritas perusahaan dan pelanggan.
3. Membantu pemerintah dalam meningkatkan devisa dan kesejahteraan secara umum.
4. Membantu dan menjadi mitra yang dapat menjadi solusi bagi perusahaan-perusahaan pengguna kemasan dan kemasan kayu.

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Dengan adanya struktur organisasi perusahaan, maka dapat diketahui penjabaran dan fungsionaris mana yang bertanggung jawab untuk suatu perogram kerja tertentu yang terjadi di perusahaan. Selain itu setiap fungsionaris dapat mengetahui dengan pasti wewenang dan tanggung jawab dalam susunan perusahaan, sehingga dapat melaksanakan tugasnya masing-masing dengan baik dan terarah. Berikut adalah struktur organisasi CV Suba Ciptanusa:

STRUKTUR ORGANISASI
CV SUBA CIPTANUSA



Sumber: (CV Suba Ciptanusa, 2014)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi CV Suba Ciptanusa

Keterangan:

: Tempat yang berkaitan dengan penelitian.

: Tempat penulis melakukan penelitian.

: Bukan tempat penulis melakukan penelitian.

3.4 Deskripsi Jabatan Yang Berjalan

Berdasarkan bagan struktur organisasi CV Suba Ciptanusa Bandung, maka dapat diuraikan mengenai tugas pokok, peranan dan tanggungjawab dari masing-masing bagian. Berikut tugas pokok, peranan dan tanggungjawab dari masing-masing bagian yang terlibat pada organisasi CV Suba Ciptanusa Bandung:

A. Direktur

Direktur manerima laporan dari pertanggungjawaban dari kabag administrasi mengenai keuangan dan memantau secara keseluruhan dari setiap bagian.

B. Wakil Manajemen

Bertugas bertanggung jawab memantau dalam seluruh kegiatan perusahaan di semua bagian guna untuk perusahaan menjadi lebih baik.

C. Manajer Mutu

Bertugas memeriksa kwalitas mulai dari kayu gelondongan sampai ke tahap produksi menjadi palet.

D. Manajer Teknik

Mengontrol dan memelihara mesin produksi.

E. Kepala Produksi

Memantau dan mengatur pekerja-pekerja dibagian produksi palet.

F. Inspektor

Bertugas memeriksa asal-usul kayu yang akan dicap srtifikasi oleh perusahaan.

G. Manajer Administrasi

Bertugas melaporkan hasil dari pendapatan perusahaan perperiode kepada Direktur.

H. Keuangan dan Administrasi

Bertugas melayani konsumen memberikan daftar pesanan kepada konsumen dan mencatat pendapatan perusahaan setiap harinya untuk dilaporkan kepada Manajer Administrasi.

I. Manajer Bisnis

Meningkatkan pemasaran produksi palet perusahaan dengan mempekerjakan bagian marketing untuk turun kelapangan.

J. Marketing

Bertanggung jawab menawarkan langsung produk *pallet* perusahaan kepada konsumen dengan media iklan seperti brosur.

3.5 Kebijakan Perusahaan dan Pengendalian Intern Tentang Sistem Yang Berjalan

Kebijakan Perusahaan CV Suba Ciptanusa adalah sebagai berikut:

A. Pengiriman barang dilakukan setelah *costumer* membayar lunas untuk pembelian secara tunai.
B. Pengiriman barang dilakukan setelah *costumer* membayar 50% uang pembayaran.
C. Pengecekan stock barang di gudang dilakukan satu bulan satu kali.
D. Pembelian barang secara kredit minimal 300pcs.
E. Pembelian diatas 300pcs memperoleh diskon 10% dari total pembayaran.
F. Biaya transport/kirim ditanggung oleh pembeli.
G. Pembayaran pelunasan untuk pembelian kredit 7 hari setelah barang diterima.
H. Denda untuk pembayaran melebihi jangka waktu 10% dari total pembayaran.
I. *Retur* barang dari konsumen 2 hari setelah barang diterima oleh konsumen.
J. Pada saat menawarkan produk, *marketing* wajib memberikan *Company Profile* kepada calon *costumer*.

3.6 Fungsi Yang Terkait

Fungsi yang terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kayu *Pallet* pada CV Suba Ciptanusa adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Direktur
2. Fungsi Manajer Administrasi
3. Fungsi Manajer Mutu
4. Fungsi Produksi
5. Fungsi Keuangan dan Administrasi
6. Fungsi Manajer Bisnis
7. Fungsi Marketing

3.7 Dokumen Yang Digunakan

Adapun dokumen yang digunakan pada CV Suba Ciptanusa adalah sebagai berikut:

A. CP = Company Profile

B. PO = Purchase Order

C. DPB = Data Pemesanan Barang

D. DBK = Data Barang Keluar

E. SJ = Surat Jalan

F. Retur = Surat bukti tukar bahan baku

G. FPj = Faktur Penjualan

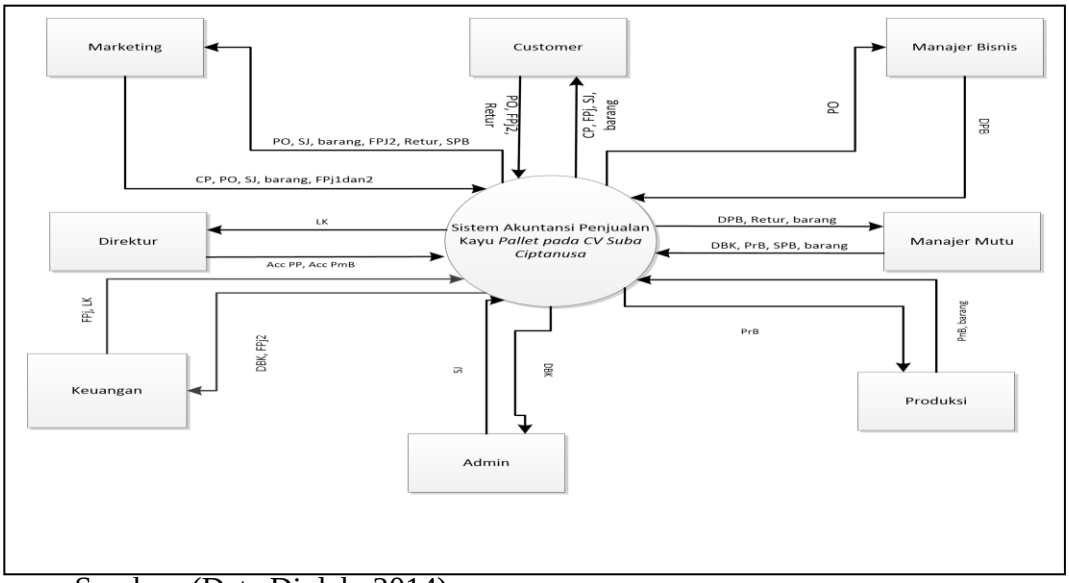
H. SPB = Surat Penggantian Barang

Laporan keuangan yang digunakan dalam sistem informasi Akuntansi pada CV Suba Ciptanusa adalah jurnal umum, buku besar, neraca dan laba rugi

3.8 Sistem Yang Berjalan

3.8.1 Diagram Konteks Yang Berjalan

Diagram konteks digunakan untuk menggambarkan sistem dan lingkungan luar yang saling berhubungan.



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.2 Diagram Konteks yang Berjalan

Keterangan:

CP	= Company Profile	FPj	= Faktur Penjualan
SPB	= Surat Penggantian Barang	PO	= PurchaseOrder
FPj2	=FakturPenjualan(setelah otorisasi)	DPB	= Data Pemesanan Barang
PrB	= Permohonan Barang	DBK	= Data Barang Keluar
LK	= Laporan Keuangan	SJ	= Surat Jalan
PnB	= Penambahan Barang		

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

A. *Marketing* memberikan *Company Profile* kepada calon *Costumer*, jika *Costumer* tertarik maka membuat *Purchase Order* dan menyerahkan kepada *Marketing* untuk diteruskan kepada Manajer Bisnis.

B. Manajer Bisnis menerima PO dari *Marketing* untuk selanjutnya membuat DPB serta menyerahkan kepada Manajer Mutu.

C. Manajer Mutu menerima DPB dari Manajer Bisnis untuk selanjutnya mengecek barang yang tersedia, apabila barang tersedia maka Manajer mutu membuta DBK dan menyerahkannya kepada Keuangan dan kepada Admin. Apabila barang habis maka membuat PrB dan menyerahkan kepada Kepala Produksi.

D. Kepala Produksi menerima PrB dari Manajer Mutu lalu membuat PnB dan menyerahkan kepada Manajer Mutu beserta barang.

E. Admin merima DBK dari Manajer Mutu serta membuat SJ dan menyerahkan kepada *Marketing.*

F. Keuangan menerima DBK dari Manajer Mutu lalu membuat transaksi dan FPj serta diserahkan kepada *Marketing.*

G. *Marketing* menerima SJ dan FPj lalu menyerahkannya kepada *Costumer* beserta barang.

H. *Costumer* menerima barang beserta FPj, untuk kemudian mengecek barang. Apabila barang rusak/tidak sesuai maka *Costumer* membuat Retur dan menyerahkan kepada *Marketing* beserta barang yang akan di retur.

I. Manajer Mutu menerima retur dari *Marketing,* selanjutnya mengganti barang dan membuat SPB.

J. *Marketing* menerima SPB dan menyerahkan kepada *Costumer* selanjutnya FPj diotorisasi serta.

K. FPj otorisasi diserahkan oleh *Marketing* kepada Keuangan.

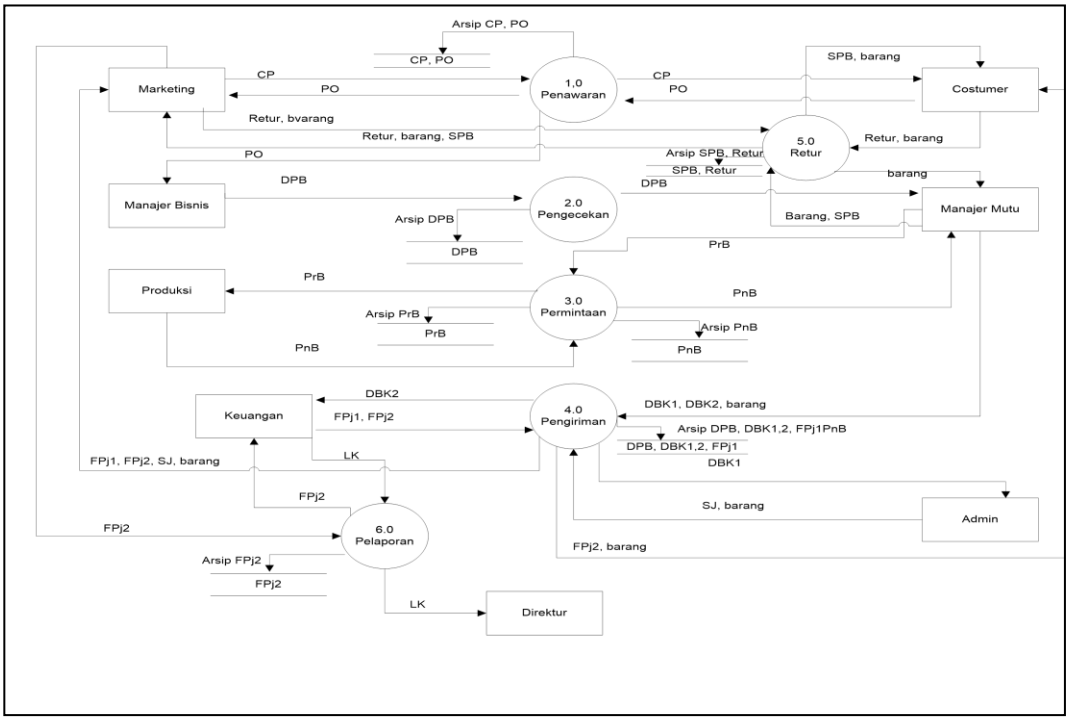
L. Keuangan membuat LK untuk diserahkan kepada Direktur.

M. Direktur menerima LK dan melakukan otorisasi.

3.8.2 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan

3..8.2.1 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan Level 0

Data Flow Diagram berfungsi untuk menggambarkan sistem yang ada pada diagram konteks menjadi beberapa proses utama yang terjadi antara entitas yang terkait.



Sumber: (Data Diolah, 2014)
Gambar 3.3 *Data Flow Diagram* Level 0

Keterangan:

CP	= Company Profile	FPj	= Faktur Penjualan
SPB	= Surat Penggantian Barang	PO	=PurchaseOrder
FPj2	= Faktur Penjualan (setelah otorisasi)	DPB	= Data Pemesanan Barang
PrB	= Permohonan Barang	DBK	= Data Barang Keluar
LK	= Laporan Keuangan	SJ	= Surat Jalan
PnB	= Penambahan Barang		

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

A. *Marketing* memberikan *Company Profile* kepada calon *Costumer,* jika *Costumer* tertarik maka membuat *Purchase Order* dan menyerahkan kepada *Marketing* untuk diteruskan kepada Manajer Bisnis.
B. Manajer Bisnis menerima PO dari *Marketing* untuk selanjutnya membuat DPB serta menyerahkan kepada Manajer Mutu.
C. Manajer Mutu menerima DPB dari Manajer Bisnis untuk selanjutnya mengecek barang yang tersedia, apabila barang tersedia maka Manajer mutu membuta DBK dan menyerahkannya kepada Keuangan dan kepada Admin. Apabila barang habis maka membuat PrB dan menyerahkan kepada Kepala Produksi.
D. Kepala Produksi menerima PrB dari Manajer Mutu lalu membuat PnB dan menyerahkan kepada Manajer Mutu beserta barang.
E. Admin menerima DBK dari Manajer Mutu serta membuat SJ dan menyerahkan kepada *Marketing.*
F. Keuangan menerima DBK dari Manajer Mutu lalu membuat transaksi dan FPj serta diserahkan kepada *Marketing.*
G. *Marketing* menerima SJ dan FPj lalu menyerahkannya kepada *Costumer* beserta barang.
H. *Costumer* menerima barang beserta FPj, untuk kemudian mengecek barang. Apabila barang rusak/tidak sesuai maka *Costumer* membuat Retur dan menyerahkan kepada *Marketing* beserta barang yang akan di retur.
I. Manajer Mutu menerima retur dari *Marketing,* selanjutnya mengganti barang dan membuat SPB.

J. *Marketing* menerima SPB dan menyerahkan kepada *Costumer* selanjutnya FPj diotorisasi serta.

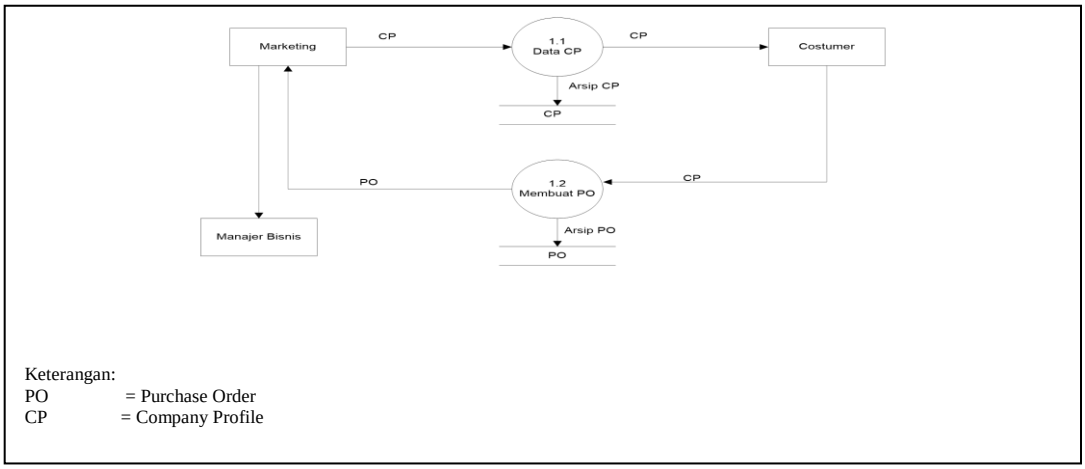
K. FPj otorisasi diserahkan oleh *Marketing* kepada Keuangan.

L. Keuangan membuat LK untuk diserahkan kepada Direktur.

M. Direktur menerima LK dan melakukan otorisasi.

3.8.2.2 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan Level 1 Proses 1

Data Flow Diagram level 1 proses 1 ini menggambarkan mengenai *Marketing* mengajukan *company profile* kepada *Costumer* dan membuat PO seperti gambar di bawah ini:



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.4 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 1

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

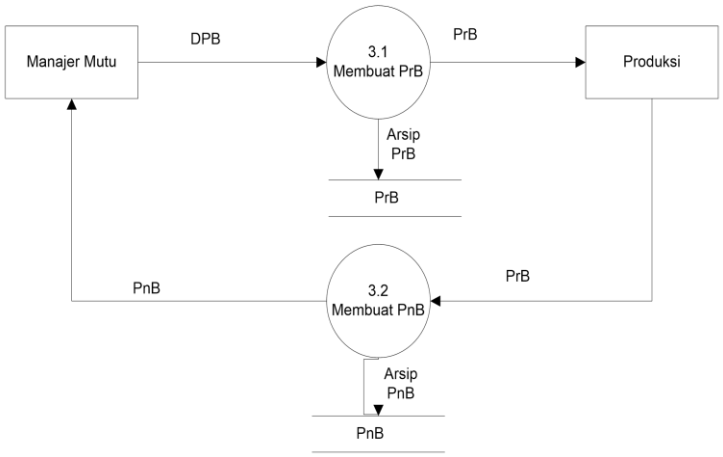
A. *Marketing* menyerahkan CP kepada *Costumer.*

B. *Costumer* menganalisis CP dan membuat PO menyerahkan kepada *Marketing.*

C. *Marketing* menyerahkan PO kepada Manajer Bisnis

3.8.2.3 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan Level 1 Proses 3

Data Flow Diagram level 1 proses 3 menjelaskan mengenai pembuatan permintaan barang.



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.5 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 3

Keterangan :

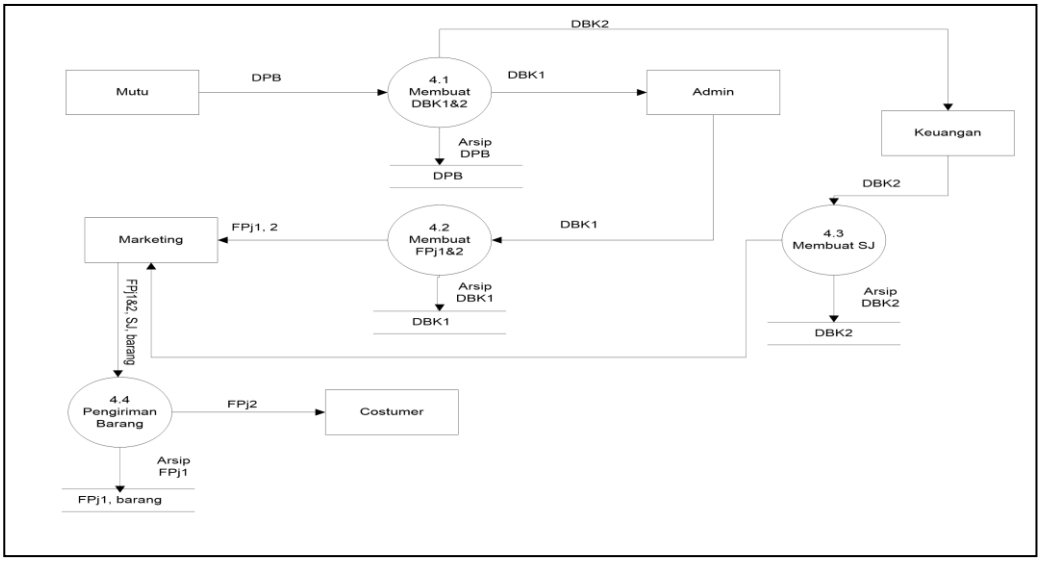
DPB = Daftar Pemesanan Barang
PrB = Permintaan Barang
PnB = Penambahan Barang

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

A. Manajer Mutu menganalisis DPB dan membuat PrB serta diserahkan kepada Kepala Produksi.
B. Kepala Produksi membuat PnB dan menyerahkannya kepada Manajer Mutu beserta barang.

3.8.2.4 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan Level 1 Proses 4

Data Flow Diagram level 1 proses 4 menjelaskan mengenai pengiriman barang kepada *costumer*.



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.6 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 4

Keterangan :

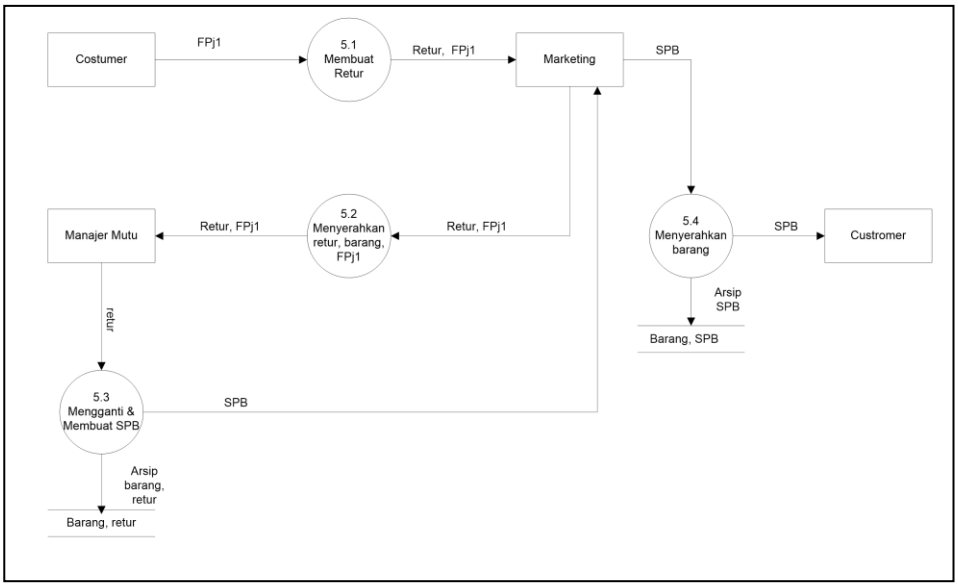
DPB = Daftar Pemesanan Barang
DBK = Data Barang Keluar
FPj = Faktur Penjualan
SJ = Surat Jalan

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

A. Manajer Mutu membuat DBK dua rangkap dan menyerahkan kepada Admin dan Keuangan.
B. Admin mencatat transaksi dan membuat FPj serta menyerahkan kepada *Marketing* beserta barang pesanan.
C. Keuangan membuat SJ dan menyerahkan kepada *Marketing.*
D. *Marketing* menyerahkan FPj dan barang kepada *Costumer*.

3.8.2.5 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan Level 1 Proses 5

Data Flow Diagram level 1 proses 5 menjelaskan mengenai retur barang oleh *costumer.*



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.7 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 5

Keterangan :

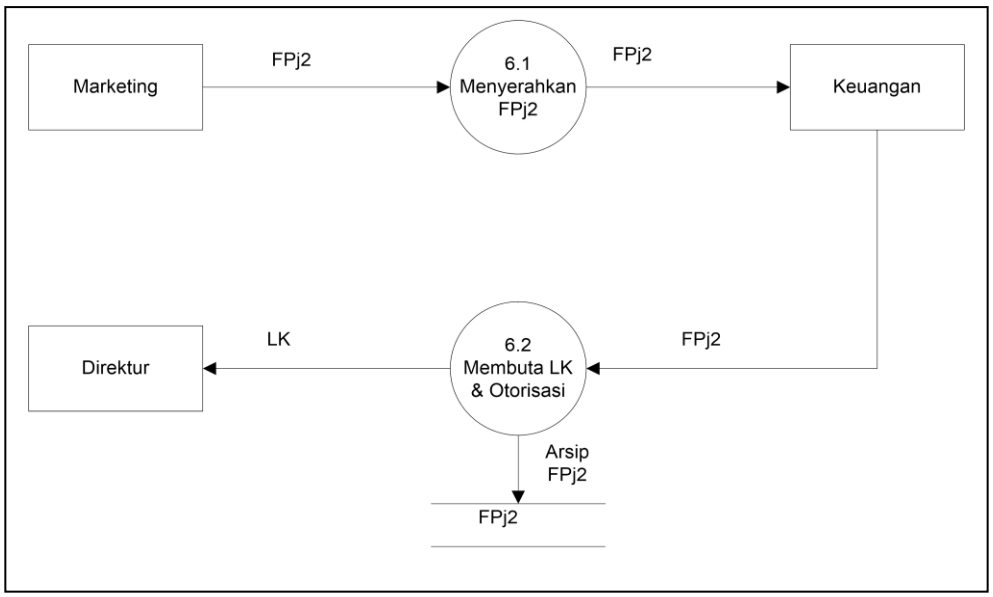
FPj = Faktur Penjualan Barang
Retur = Surat Retur
SPB = Surat Pergantian Barang

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

A. *Costumer* menerima barang dan FPj serta mengecek barang, jika barang tidak sesuai maka membuat retur dan menyerahkan kepada *Marketing* beserta barang.
B. *Marketing* menerima retur dan barang untuk selanjutnya diserahkan kepada Manajer Mutu.
C. Manajer Mutu menerima retur dan barang dari *Marketing* dan membuat SPB lalu menyerahkannya kepada *Marketing* beserta barang pengganti.
D. *Marketing* menyerahkan SPB dan barang kepada *Costumer*.

3.8.2.6 *Data Flow Diagram* Yang Berjalan Level 1 Proses 6

Data Flow Diagram level 1 proses 6 menjelaskan mengenai pelaporan.



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.8 *Data Flow Diagram* Level 1 Proses 6

Keterangan :

FPj2 = Faktur Penjualan (otorisasi
LK = Laporan Keuangan

Deskripsi dari gambar di atas adalah:

A. *Marketing* menerima FPj (otorisasi) lalu menyerahkannya kepada Keuangan..
B. Keuangan mengarsipkan FPj (otorisasi) dan menbuat LK untuk dilaporkan kepada Direktur.
C. Direktur menerima LK.

3.8.7 Kamus Data Yang Berjalan

Berikut ini adalah data dari sistem akuntansi penjualan kayu *pallet*a yang sedang berjalan pada CV Suba Ciptanusa:

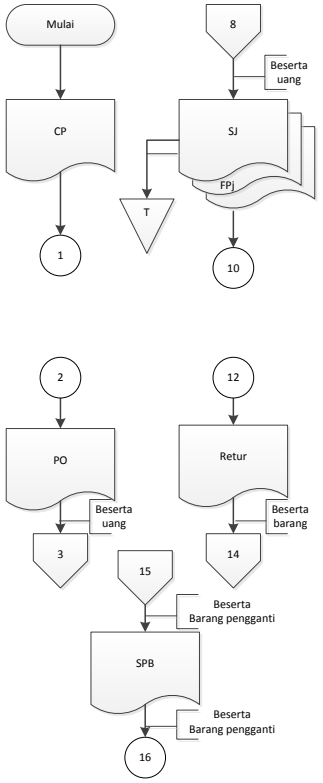
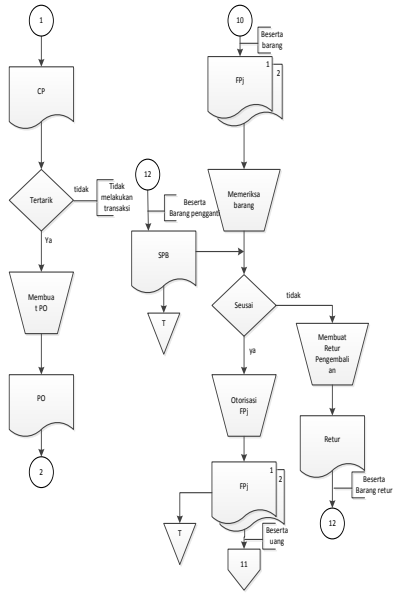
KAMUS DATA

Nama Arus Data	Alias	Bentuk Data	Arus Data	Periode	Volume	Penjelasan
CP	Company Profile	Buku	Proses 1.0-Marketing Proses 1.0-Costumer	Rata-rata setiap hari	Terjadi 5 kali transaksi setiap hari	Dokumen untuk Penawaran kerjasama
PO	Purchase Order	Dokumen	Proses 1.0-Customer	Rata-rata setiap hari	Terjadi 5 kali transaksi setiap hari	Dokumen untuk melakukan pemesanan barang
DPB	Data Pemesanan Barang	Dokumen	Proses 2.0-Manajer Bisnis Proses 2.0-Mutu	Rata-rata setiap hari	Terjadi 5 kali transaksi setiap hari	Dokumen untuk data pemesanan barang
PrB	Permintaan Barang	Dokumen	Proses 3.0-Mutu Proses 3.0-Produksi	Rata-rata setiap 1 ulan sekali	Terjadi 1 bulan sekali	Dokumen untuk permintaan stock barang
PnB	Penambahan Barang	Dokumen	Proses 3.0-Produksi Proses 3.0-Mutu	Rata-rata setiap 1 ulan sekali	Terjadi 1 bulan sekali	Dokumen untuk penambahan stock barang
DBK	Data Barang Keluar	Dokumen	Proses 4.0-Mutu Proses 4.0-Admin Proses 4.0-Keuangan	Rata-rata setiap hari	Terjadi 5 kali transaksi setiap hari	Daftar barang keluar
FPj	Faktur Penjualan	Dokumen	Proses 4.0-Keuangan Proses 4.0-Marketing	Rata-rata setiap hari	Transaksi terjadi 5 kali transaksi satu	Bukti Tagihan
SJ	Surat Jalan	Dokumen	Proses 4.0-Admin Proses 4.0-Marketing	Rata-rata setiap hari	Terjadi 5 kali transaksi setiap hari	Surat pengiriman barang
Retur	Retur	Dokumen	Proses 5.0-Costumer Proses 5.0-Marketing Proses 5.0-Mutu	Rata-rata setiap 2 bulan sekali	Transaksi terjadi 2 bulan sekali	Permohonan pergantian barang

SPB	Surat Pergantian Barang	Dokumen	Proses 5.0-Costumer Proses 5.0-Marketing Proses 5.0-Mutu	Rata-rata setiap 2 bulan sekali	Transaksi terjadi 2 bulan sekali	Balasan dari retur
FPj2	Faktur Penjualan (otorisasi	Dokumen	Proses 6.0-Costumer Proses 6.0-Marketing Proses 6.0-Keuangan	Rata-rata setiap hari	Terjadi 5 kali transaksi setiap hari	Faktur penjualan yang di otorisasi cosumer
LK	Laporan Keuangan	Dokumen	Proses 6.0-Keuangan Proses 6.0-Direktur	Rata-rata setiap 1 ulan sekali	Terjadi 1 bulan sekali	Laporan keuangan

3.8.4 Bagan Alir Sistem Yang Berjalan

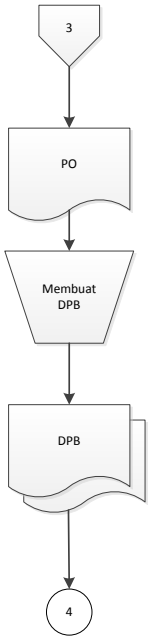
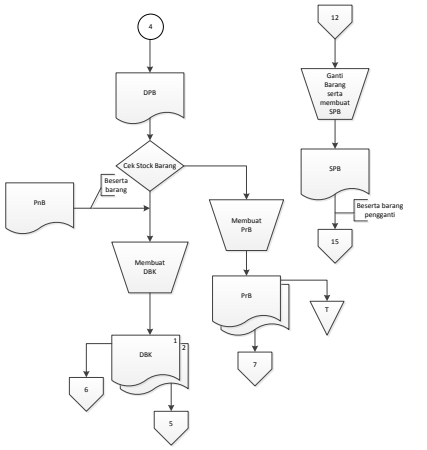
Bagan alir sistem yang berjalan pada Sistem Informasi Penjualan kayu *pallet* pada CV Suba Ciptanusa sebagai berikut:

MARKETING	COSTUMER
	

Keterangan :
CP = Company Profile
PO = Purchase Order
SJ = Surat Jalan
SPB = Surat Penggantian Barang
FPj =Faktur Penjualan
Retur = Surat Permohonan Penggantian Barang

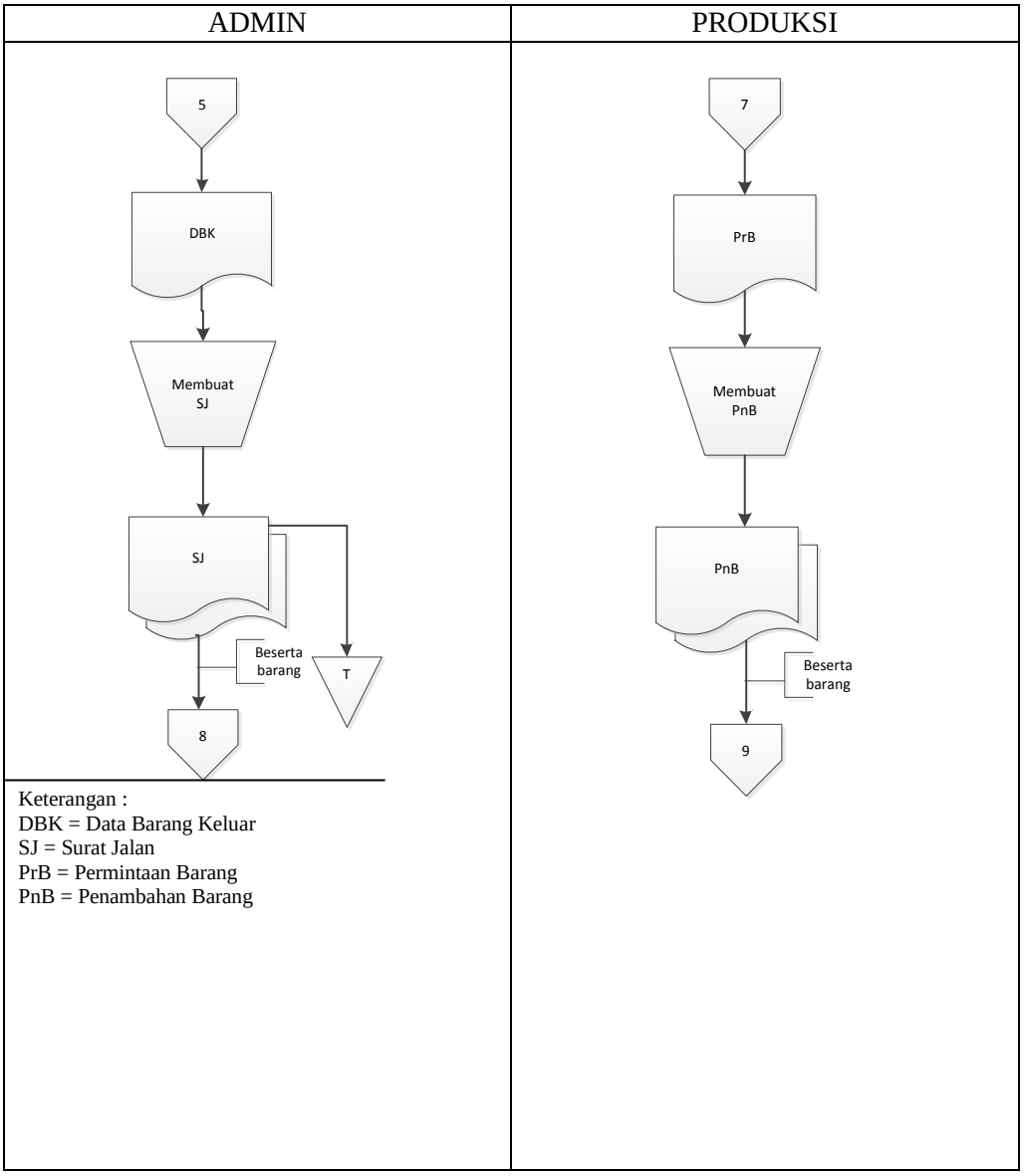
Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.9 Bagan Alir Dokumen dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kayu *Pallet*

MANAJER BISNIS	MANAJER MUTU
	 Keterangan : PO = Purchase Order DPB = Data Pemesanan Barang DBK = Data Barang Keluar PrB = Permintaan Barang SPB = Surat Penggantian Barang

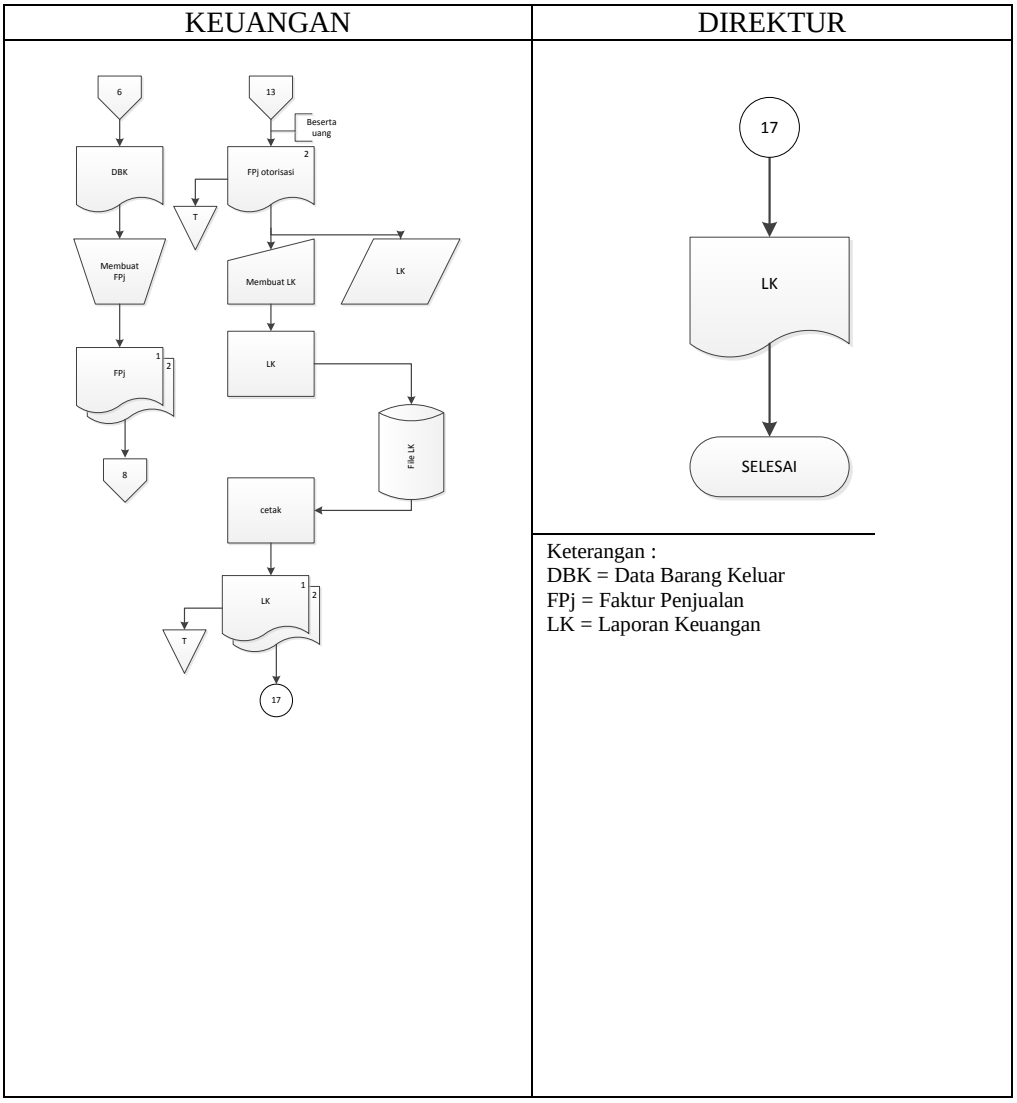
Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.10 Bagan Alir Dokumen dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kayu *Pallet* berjalan (Lanjutan 1)



Sumber: (Data Diolah, 2014)

Gambar 3.11 Bagan Alir Dokumen dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kayu *Pallet* berjalan (Lanjutan 2)



Sumber: (Data Diolah,2014)

Gambar 3.12 Bagan Alir Dokumen dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kayu *Pallet* berjalan (Lanjutan 3)

Prosedur Bagan Alir Yang Berjalan

1. *Marketing* memberikan penawaran kepada *costumer* dengan memberikan CP untuk bahan penawaran.
2. *Costumer* menerima CP jika tertarik maka membuat PO dan diserahkan kepada *marketing*, jika tidak tertarik maka proses transaksi gagal.
3. *Marketing* menerima PO dari *costumer* dan menyerahkan kepada manajer *marketing*.
4. Admin menerima PO dan membuat DPB untuk selanjutnya diberikan kepada bagian mutu .
5. Bagian mutu menerima DPB lalu mengecek barang jika ada bagian mutu membuat DBK dan diserahkan kepada admin dan bagian keuangan, jika barang tidak ada maka bagian mutu membuat PrB lalu menyerahkan kepada produksi.
6. Produksi menerima PrB dan membuat PnB serta menyerahkannya kepada bagian mutu beserta barangnya.
7. Admin menerima DBK dan membuat SJ serta menyerahkan kepada *marketing.*
8. Bagian keuangan menerima DBK dan membuat FPj rangkap 2 menyerahkan kepada *marketing*.
9. *Marketing* menerima SJ dari admin dan FPj rangkap 2 dari bagian keuangan beserta barang untuk kemudian langsung menyerahkan kepada *costumer.*
10. *Costumer* menerima barang beserta SJ dan FPj rangkap 2 dan melakukan pengecekan barang, jika barang sesuai maka *costumer* melakukan otorisasi dan menyimpan FPj 1 dan menyerahkan FPj 2 kepada *marketing*, jika barang

tidak sesuai maka *costumer* membuat retur dan meyerahkan kepada *marketing* beserta barang yang akan ditukar.

11. *Marketing* menerima surat retur beserta barang yang akan ditukar lalu menyerahkan kepada bagian gudang.
12. Bagian mutu menerima surat retur dan barang yang akan ditukar dan membuat SPB serta menyerahkan kepada *marketing* beserta barang pengganti.
13. *Costumer* menerima SPB beserta barang pengganti dan melakukan proses otorisasi FPj2 lalu menyerahkan kepada *marketing*.
14. *Marketing* menerima FPj2 dan menyerahkan kepada bagian keuangan.
15. Bagian keuangan menerima FPj2 dan membuat LK serta menyerahkan kepada Direktur.
16. Direktur memeriksa LK dan menyimpan LK.

3.9 Kelemahan Sistem Yang Berjalan

Kelemahan dari sistem yang berjalan pada CV Suba Ciptanusa adalah sebagai berikut:

A. Pembuatan laporan keuangan masih manual, sehingga dalam pembuatan laporan keuangan menjadi lama.
B. Pembuatan laporan keuangan perusahaan tidak efisien.