

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. SUMBER ABADI CALYA MANDAKAMANDAKA

Rukya Sholeha

Rukyasholeha588@gmail.com

Bambang Suryono

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

Analysis and design of information systems at PT. Sources Abadi Calya Mandaka to create a computerized system that can be used in company operations, namely activities that always needs information. This research is a qualitative research to analyze the application of accounting information systems in minimizing uncollectible receivables at PT. Sumber Abadi Calya Mandaka Surabaya. This research uses case study methods and analyzed data are the results of interviews with the head of warehouse, and direct observation with accounting consultants PT. Sumber Abadi Calya Mandaka Surabaya. The development of the business world in the rapidly changing industry can experience changes that will occur in the future. To be able to compete, companies must be able to make various efforts on each activity in order to be as effective as possible. Therefore, PT. Sumber Abadi Calya Mandaka seeks to minimize the possibility of uncollectible accounts that may arise from the sale of credit and the business undertaken by the company to minimize the possibility of uncollectible accounts is to establish established procedures. So that, the right and quality decisions will be produced, which will ultimately increase the incoming receivables.

Keywords: accounting information system, selling, receivables.

ABSTRAK

Analisi dan perancangan sistem informasi pada PT. Sumber Abadi Calya MandakaMandaka bertujuan untuk membuat sistem yang terkomputerisasi yang dapat digunakan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, dimana kegiatan tersebut selalu membutuhkan informasi. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dan data yang dianalisis adalah hasil wawancara dengan kepala gudang, serta pengamatan langsung dengan konsultan accounting PT. Sumber Abadi Calya Mandaka Surabaya. Perkembangan dunia usaha di bidang industry yang berubah dengan cepat dapat mengalami perubahan yang akan terjadi di masa depan. Untuk dapat bersaing maka perusahaan harus bisa melakukan berbagai upaya pada setiap kegiatan agar dapat menjadi seefektif mungkin. Maka dari itu PT. Sumber Abadi Calya Mandaka berupaya untuk memperkecil kemungkinan tingkat piutang tak tertagih yang kemungkinan akan timbul dari penjualan kredit dan usaha yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan prosedur yang telah ditetapkan. Sehingga dengan demikian, keputusan yang tepat dan berkualitas akan dapat dihasilkan, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan piutang yang masuk.

Kata kunci : sistem informasi akuntansi, penjualan, piutang.

PENDAHULUAN

Pendirian suatu perusahaan dimaksudkan untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan demi kelangsungan usahanya di masa mendatang dengan tujuan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Dengan berpedoman pada prinsip komunitas tersebut, suatu perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan mencapai tujuan perusahaan yang efektif dan efisien. Perusahaan juga harus lebih memperhatikan kebijakan yang akan diambil guna meningkatkan usahanya dalam menjaga kontinuitas usaha dan perolehan laba.

Pencapaian hasil perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu, menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar dalam arti memperluas pasar dan memperbesar volume penjualan, untuk mencapai hal tersebut perusahaan berlomba mencapai tujuannya dengan memberikan fasilitas kredit atau piutang pada pelanggan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Selain hal tersebut, apabila sebuah perusahaan ingin unggul dalam persaingan bisnis, maka setiap perusahaan harus menyadari akan perlunya sistem informasi agar dapat menghasilkan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu demi tercapainya tujuan umum perusahaan, serta pengambilan keputusan yang tepat bagi perusahaan.

Sebuah sistem informasi yang baik sangat diperlukan dalam membuat kegiatan operasional suatu perusahaan agar berjalan membantu kegiatan operasional suatu perusahaan berjalan maksimal. Penggunaan sistem informasi ini biasanya ditujukan pada kegiatan utama dalam perusahaan, yaitu siklus penjualan dan penagihan piutang kepada pelanggan. Hal ini disebabkan karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Sedangkan piutang usaha yang terlambat dibayarkan akan menyebabkan kegiatan operasional perusahaan terganggu dan dapat mempengaruhi keputusan yang akan diambil manajemen perusahaan dalam jangka waktu ke depan oleh karena itu pemberian piutang kepada pelanggan harus dilakukan dengan tepat sesuai dengan kondisi masing-masing pelanggan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Piutang usaha merupakan aset bagi suatu perusahaan, karena dengan memberikan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak. Dalam penjualan kredit terdapat kemungkinan timbulnya piutang yang tidak tertagih, suatu piutang dapat diidentifikasi sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya (Hongren, 2002).

Pada perusahaan biasanya penjualan barang dilakukan secara tunai dan kredit. Untuk pelanggan lama biasanya mereka lebih memilih kredit untuk pembayarannya, sehingga jika pembayaran tidak dilakukan sesuai tempo yang diberikan maka penjualan kredit ini akan menghasilkan piutang dagang pada perusahaan. Menurut Sunarko (2011) dalam penagihan piutang, dapat terjadi kemungkinan bahwa piutang yang belum tertagih pada batas jatuh temponya akhirnya tidak dibayarkan. Dengan adanya piutang yang tertunggak bahkan tidak dibayarkan tersebut, maka terjadi penurunan sumber dana perusahaan. Masalah lainnya adalah pada perusahaan ini terjadi perangkapan tugas pada bagian yang seharusnya dilakukan perseorangan, hal ini dapat mengakibatkan kecurangan yang akhirnya dapat menimbulkan kerugian besar pada perusahaan.

Usaha yang dilakukan perusahaan dalam meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan prosedur penjualan melalui sebuah sistem informasi akuntansi penjualan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, maka proses penjualan kredit akan melewati prosedur-prosedur yang telah ditetapkan yang bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih kemudian masalah-masalah yang meliputi tidak adanya bagian kredit, perangkapan fungsi bagian marketing dan *collector*. Pada prosedur retur penjualan, tidak terdapat memo kredit, sehingga pelanggan yang bersangkutan sering tidak mengetahui adanya pengurangan jumlah piutang akibat retur. Hal ini juga dapat diatasi dengan adanya perbaikan pada prosedur-prosedur yang berhubungan dengan siklus penjualan beserta dokumen yang digunakan perusahaan.

Menurut Wahyu (2012) mengatakan bahwa piutang tak tertagih merupakan sebuah hak yang berfungsi untuk melakukan penagihan uang dari perusahaan yang menjual barang kepada pembeli karena telah dilakukan kegiatan transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit tetapi belum dibayarkan tepat pada waktunya.

PT. Sumber Abadi Calya Mandaka merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan Batu Granit. PT.Sumber Abadi Calya Mandaka melayani kebutuhan permintaan dalam kota dengan bentuk penjualan secara kredit. Namun, saat ini permasalahan pada PT. Sumber abadi calya mandaka terjadi pada penjualan kredit, yaitu sering terlambatnya pembayaran piutang dari pelanggan. Dimana dalam sebulan, pelanggan yang melakukan pesanan berkisar antara 15-20 pelanggan dengan jumlah pembayaran kredit 90% dan sisanya melakukan pembayaran secara tunai.

Dimana dalam pembayaran piutang yang terlambat dapat berdampak pada dana kas yang menurun. Selain itu, dapat menyebabkan juga pembayaran hutang kepada pemasok. Bahan baku menjadi terlambat dan yang pastinya berdampak pada pemasok enggan mengirim bahan bakunya kembali . Hal ini dapat menyebabkan kegiatan operasional perusahaan juga akan terganggu.

Penyebab masalah pertama terjadi karena penagihan piutang dilakukan oleh 1 (satu) orang yaitu bagian administrasi. Sedangkan bagian administrasi masih harus mengerjakan pekerjaan yang lain seperti membuat faktur penjualan, merekap laporan penjualan periodik , dan memonitor piutang yang belum tertagih hal ini terkadang membuat bagian administrasi menunda tugasnya dalam menagih tagihan kepada pelanggan sehingga banyak piutang yang terlambat dibayarkan. Penyebab lainnya yaitu, Bagian penagihan piutang yang sering kali bepergian dinas luar kota dengan pimpinan, sehingga tidak memiliki waktu untuk menagih piutang pada pelanggan, dan sering kali tidak mengingatkan waktu jatuh tempo pada pelanggan maka banyaknya piutang yang belum tertagih melampaui batas jatuh tempo.

Permasalahan kedua, bagian administrasi dan bagian penjualan mengalami tugas yang overload sehingga menyebabkan pekerjaan yang dilakukan menjadi tidak maksimal. Bagian administrasi bertugas untuk mencatat jumlah piutang pelanggan, melakukan penagihan, dan menerima uang dari pelanggan tanpa adanya otorisasi dari bagian lain. Dimana bagian administrasi ini nantinya juga bertugas untuk membuat laporan keuangan. Hal ini dapat menyebabkan timbulnya resiko kecurangan karena tidak ada bagian yang mengawasi pekerjaan yang dilakukan oleh bagian administrasi. Overload tugas juga terjadi pada kepala pabrik yang juga selaku bagian penjualan. Dimana tugas yang harus dikerjakan 2 (dua) orang, namun dikerjakan oleh 1 (satu) orang yang sama. Sedangkan perusahaan tidak ingin menambah karyawan, sehingga dapat menyebabkan sistem informasi akuntansi yang ada dalam PT.Sumber Abadi Calya Mandaka kurang baik.

Permasalahan ketiga, yaitu tidak adanya Surat Perintah Kerja (SPK) dan tidak adanya dokumen atas retur penjualan. Pada saat kepala pabrik atau bagian penjualan memerintah bagian produksi untuk memproses pesanan pelanggan, tidak ada SPK yang terkait sehingga dapat menyebabkan kesalahan dalam memerintah atau menyebutkan jenis barang pesanan dan jumlah pesanan dari pelanggan. Demikian ketika pelanggan menyampaikan retur, hal tersebut hanya disampaikan secara lisan tanpa adanya dokumen tertulis sehingga dapat menyebabkan bagian penjualan lupa untuk mencatat retur tersebut karena nantinya apabila kesalahan tersebut disebabkan karena salah mencetak judul barang retur, sedangkan kondisi pesanan masih baik maka pesanan yang salah tersebut dapat menjadi stok barang jadi dari PT.Sumber Abadi Calya Mandaka, sehingga apabila suatu hari pelanggan melakukan repeat pesanan dengan keterangan judul yang sama dengan stok tersebut, maka PT.Sumber Abadi Calya Mandaka tidak perlu memproses lagi pesanan pelanggan dari awal.

Berdasarkan permasalahan diatas, hal tersebut menyebabkan sistem informasi akuntansi yang dimiliki PT. Sumber Abadi Calya Mandaka menjadi tidak efektif dan efisien sehingga peneliti tertarik untuk menganalisis sistem informasi akuntansi dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Dimana Sistem informasi akuntansi ini akan dapat membantu meningkatkan perusahaan dan piutang yang terlambat ditagih dapat diminimalisir, serta mampu menghasilkan informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu

yang dapat membantu manajemen untuk mengambil keputusan yang tepat bagi kegiatan operasional perusahaan pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka.

Menurut Ahmad Syafii Syakur (2009:93) piutang menunjukkan adanya klaim perusahaan kepada pihak (perusahaan) lain dalam bentuk uang, barang, jasa atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagihan pada tanggal jatuh temponya. Piutang usaha dapat berupa tagihan yang timbul karena penjualan barang dagang maupun jasa atau penjualan aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit atau transaksi-transaksi lainnya.

Dalam melakukan penagihan, perusahaan juga memiliki kendala yang dihadapi meliputi keterlambatan pembayaran barang yang telah mereka beli dikarenakan terdapat beberapapelangganyang sering berganti no. handphone. Kendala seperti inilah yang menyebabkan resiko piutang tak tertagih pada PT.Sumber Abadi Calya Mandaka. oleh karena itu perusahaan harus dapat mengendalikan piutangnya untuk menghindari resiko piutang tak tertagih

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas, maka rumusan masalah penelitian : Permasalahan yang terjadi pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka berdasarkan uraian di atas disebabkan karena PT. Sumber Abadi Calya Mandaka dalam penerapan sistem informasi akuntansi guna meminimalisir piutang tak tertagih belum berjalan secara efektif dan efisien sehingga masih terdapat resiko piutang tak tertagih yang cukup tinggi. Dengan demikian rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem informasi akuntansi piutang dilaksanakan. Sedangkan tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi PT. Sumber Abadi Calya Mandaka agar dapat membantu mengatasi kekurangan maupun kecurangan serta memberikan solusi terhadap permasalahan yang terjadi pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

TINJAUAN TEORITIS

Pengertian Sitem Informasi Akuntansi

Menurut Kadir (2014:9) Sistem informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikelompokkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada pemakai.

Sedangkan definisi menurut Diana dan Setiawati (2011:4) sistem informasi yang kadang kala disebut sebagai sistem pemrosesan data, yang merupakan sistem buatan manusia yang biasanya terjadi dari sekelompok komponen (baik secara manual maupun berbasis computer) yang terintegrasi untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data serta menyediakan informasi.

Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian dari Sistem informasi akuntansi menurut Moscovice dan Simkin (1984:6-7) mendefinisikan sistem informasi akuntansi dalam suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa dan mengkomunikasikan informasi finansial dan pengambilan keputusan yang relevan bagi pihak luar perusahaan dan pihak ekstern.

Sedangkan menurut Gondodiyoto (2007:122) sistem informasi akuntansi adalah struktur yang menyatu dalam suatu entitas, yang menggunakan sumber daya fisik dan komponen lain, untuk merubah data transaksi keuangan/akuntansi menjadi informasi akuntansi dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi para pengguna atau pemakainnya.

Menurut Romney (2015) sistem informasi akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi. Berdasarkan definisi tersebut, akuntansi adalah sistem informasi

karena ia mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses akuntansi dan data lain untuk menghasilkan informasi bagi pembuat keputusan.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Fungsi utama sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2001:30) adalah mendorong sebisa mungkin agar akuntansi dapat menghasilkan informasi akuntansi yang sangat baik yaitu informasi yang tepat waktu, relevan, akurat serta lengkap yang secara keseluruhan informasi akuntansi tersebut mengandung arti dan dapat berguna. Oleh karena itu adapun fungsi sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut; (1) melakukan pemrosesan data transaksi perusahaan secara efisien dan efektif dengan mengumpulkan dan menyimpan semua data tentang aktivitas yang dilakukan oleh organisasi. Agar pihak manajemen, pegawai dan pihak luar dapat meninjau ulang hal-hal yang telah terjadi; (2) memberi informasi yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan oleh pihak manajemen; (3) menyediakan pengendalian yang telah memadai untuk menjadi aset organisasi, agar dapat memastikan bahwa data tersebut akurat dan andal.

Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan Sistem informasi akuntansi sangat membantu dalam proses bisnis perusahaan. Oleh karena itu, Rama dan Frederick (2008:7-8) menguraikan tujuan dan manfaat dari penggunaan sistem informasi akuntansi sebagai berikut : (1) membuat laporan eksternal perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk menghasilkan laporan-laporan, baik keuangan ataupun laporan lainnya dalam memenuhi kebutuhan informasi yang berguna bagi para pemakainya; (2) mendukung aktivitas rutin para manajer memerlukan dan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk membuat kegiatan operasional perusahaan selama siklus operasional perusahaan tersebut berlangsung; (3) mendukung pengambilan keputusan sistem informasi akuntansi mampu menghasilkan informasi yang akurat untuk mendukung pengambilan keputusan pada setiap tingkat perusahaan; (4) perencanaan dan pengendalian sistem informasi juga diperlukan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian. Informasi tentang anggaran dan biaya standar disimpan agar dapat menghasilkan laporan dan direncanakan untuk membandingkan angka anggaran dengan jumlah aktual; (5) menerapkan pengendalian internal pengendalian internal mencakup sistem informasi yang diperlukan untuk melindungi aset-aset perusahaan dari kerugian dan menghasilkan data keuangan yang akurat.

Faktor-Faktor Yang Mendorong Perkembangan Sistem Informasi Akuntansi

Penyusunan sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa faktor penting antara lain : (1) sistem informasi akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip cepat yaitu sistem informasi akuntansi harus menyediakan informasi yang diperlukan dengan cepat dan tepat waktu serta dapat memenuhi kebutuhan dan kualitas yang sesuai; (2) meningkatnya operasional perusahaan menyebabkan sistem informasi (khususnya informasi akuntansi menjadi makin penting sebagai alat bantu manajemen); (3) sistem informasi akuntansi makin diperlukan untuk memberikan masukan maupun sebagai alat pemicu bagi pengembangan sistem informasi manajemen fungsional lainnya.

Pengertian Piutang

Piutang adalah salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran yang umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Dalam arti luas piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa yang dijual secara kredit.

Menurut Hery, (2008:194), istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan, yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas pada pihak lain. Kondisi dan karakteristik dari para klien maka piutang dapat dikelompokkan: (a) piutang lancar, ialah pembayarannya tepat waktu sesuai jatuh tempo pembayaran atau batas waktu yang ditentukan; (b) piutang tidak lancar, adalah kondisi dimana pembayarannya melewati jatuh tempo yang telah ditentukan antara 7 s/d 30 hari, dengan penagihan yang sangat aktif; (c) piutang macet, adalah kondisi dimana pembayarannya melewati batas waktu yang telah ditentukan lebih dari 30 hari setelah jatuh tempo. Menurut pendapat saya piutang adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan kepada konsumen yang memiliki utang kepada perusahaan, atau pada seseorang untuk barang atau jasa yang telah diberikan pada konsumen tersebut.

Piutang ini akan menjadi kerugian bagi perusahaan karena uang perusahaan yang tidak bisa kembali. Umumnya penyebab piutang tak tertagih adalah debitur atau konsumen yang tidak mampu lagi membayar atau melunasi dengan alasan perusahaan bangkrut, debitur kabur sehingga tidak diketahui keberadaannya, dan lain sebagainya.

Pengertian Piutang Tak Tertagih

Piutang timbul dari penjualan produk secara kredit oleh perusahaan terhadap debitur. Dengan adanya penjualan kredit yang cukup tinggi akan menimbulkan peningkatan piutang, sehingga risiko terjadinya kemacetan atau kerugian atas pendapatan piutang tersebut (piutang tak tertagih) akan lebih tinggi dan nilai piutang pun akan berkurang.

Menurut Keiso (2009:350) Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan tang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham.

Sistem Informasi Akuntansi Piutang

Sistem informasi akuntansi piutang ialah prosedur pencatatan piutang yang bertujuan untuk mencatat mutase piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang. Informasi yang diperlukan oleh manajemen ialah informasi mengenai piutang yang dilaporkan kepada manajemen adalah : (a) saldo piutang pada saat tertentu kepada setiap debitur; (b) riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur; (c) umur piutang kepada setiap debitur.

Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Menurut Fess (2005: 407) menyatakan bahwa ada dua metode yang dapat digunakan untuk mencatat piutang yang dipastikan tidak akan tertagih yaitu dengan metode penyisihan, membuat akun beban piutang tak tertagih sebelum piutang dihapus dan metode penghapusan langsung mengakui beban bahwa pada saat piutang dianggap sudah tidak akan dapat ditagihkan lagi.

Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang

Penagihan piutang dari penjualan kredit dengan cara sebagai berikut: (1) fungsi yang terkait dalam sistem penagihan piutang dari penjualan kredit; (2) dokumen yang digunakan dalam sistem penagihan piutang; (3) sistem penagihan piutang melalui penagihan yang sesuai perusahaan.

Prosedur Sistem Penagihan Piutang

Prosedur sistem penagihan piutang adalah; (1) penerimaan piutang mengirimkan daftar piutang yang sudah saatnya ditagihkan kepada bagian penagihan; (2) bagian penagihan mengirimkan penagihan untuk melakukan penagihan kepada debitur; (3) bagian penagihan menerima cek atas nama yang sesuai surat pemberitahuan kepada debitur; (4) bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang; (5) bagian kas mengirim kuitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur; (6) bagian kas menyetor ke bank, setelah cek tersebut dilakukan endorsement oleh yang berwenang; (7) bank perusahaan melakukan *clearing* atas cek tersebut ke bank debitur.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Gambaran dari Objek Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan berdasarkan karakteristik masalah, penelitian ini termasuk ke dalam penelitian deskriptif. Pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan yang menggunakan data berupa kalimat tertulis atau lisan, fenomena, perilaku, peristiwa-peristiwa, pengetahuan dan objek studi yang dapat diamati oleh peneliti. Penelitian deskriptif merupakan suatu jenis penyajian data yang diperoleh dari hasil penelitian dengan memberikan gambaran sesuai dengan kenyataan ataupun fakta-fakta yang ada pada saat diadakan penelitian. Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan keadaan tertentu dari subjek yang diteliti dan untuk mendapatkan informasi mengenai sistem informasi akuntansi dalam meminimalisir piutang tak tertagih.

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah PT. Sumber Abadi Calya Mandaka.

Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Adapun data sekunder ini diperoleh dari laporan kinerja, selain itu juga membutuhkan data primer yaitu sumber data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti terhadap objek yang diteliti, dan data primer tersebut diperoleh dari hasil wawancara.

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah: (a) Survei Pendahuluan, peneliti melakukan kunjungan awal pada objek penelitian untuk mengetahui gambaran secara umum objek penelitian serta situasi, kondisi, dan permasalahan yang akan diteliti dan dibahas dalam penelitian ini; (b) Survei Lapangan. Peneliti melakukan tinjauan langsung pada objek penelitian guna memperoleh data-data yang diperlukan dengan melakukan pengumpulan data melalui beberapa cara, seperti: Wawancara mendalam secara langsung dengan subjek penelitian, yaitu melakukan wawancara pada pihak yang berkompeten dengan pelaporan kinerja Sistem informasi akuntansi yang terjadi pada PT. Sumber Abadi Cakya Mandaka dan dokumentasi merupakan penggunaan teknik pengumpulan data dengan cara memeriksa atau melihat langsung dokumen, catatan tertulis, arsip-arsip, dan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti, seperti mengumpulkan data-data objek penelitian dari tempat objek penelitian berupa gambaran umum objek penelitian, profil perusahaan, meliputi gambaran umum perusahaan, sejarah singkat perusahaan, lokasi dan bentuk perusahaan, struktur organisasi serta visi dan misi perusahaan, laporan kinerja pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka di Surabaya.

Satuan Kajian

Penelitian deskriptif kualitatif perlu menjelaskan satuan kajian yang merupakan satuan terkecil objek penelitian yang diinginkan peneliti sebagai klasifikasi pengumpulan data serta memberikan gambaran sesuai dengan kenyataan ataupun fakta-fakta yang ada pada saat diadakan penelitian, objek penelitian yang dibutuhkan: (a) Sistem informasi akuntansi piutang, yaitu adalah bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, pencatatan piutang, membuat dokumen dan menyajikan catatan akuntansi untuk mencatat transaksi yang menyangkut piutang; (b) Sistem meminimalisir piutang tak tertagih, yaitu suatu perencanaan yang meliputi struktur organisasi dan semua metode yang dikoordinasikan didalam perusahaan dengan bertujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, dan mengingatkan pelanggan akan habisnya waktu jatuh tempo dari piutang tersebut. Dalam upaya meningkatkan sistem untuk meminimalisir piutang tak tertagih maka unsur-unsur yang dapat dianalisis dalam penelitian ini adalah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, memiliki sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memiliki perlindungan yang cukup terhadap aktiva perusahaan, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi, serta karyawan yang memiliki mutu sesuai dengan tanggung jawab.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Pada tahap ini data diolah dan dimanfaatkan sedemikian rupa sehingga pada akhirnya menyimpulkan kebenaran-kebenaran yang dapat digunakan untuk menjawab permasalahan yang diajukan dalam penelitian. Tahapan penganalisaan data adalah sebagai berikut: (a) untuk mengidentifikasi dan merumuskan permasalahan yang dialami perusahaan; (b) mengumpulkan data yang berhubungan dengan penerapan sistem informasi akuntansi dalam meminimalisir piutang tak tertagih yang sudah diterapkan oleh perusahaan; (c) mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi terhadap piutang tak tertagih; (d) menyimpulkan kelemahan dan menyarankan perbaikan terhadap penerapan sistem informasi akuntansi dalam piutang tak tertagih yang selama ini dijalankan oleh perusahaan.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT. Sumber Abadi Calya Mandaka adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan batu granit. Sesuai dengan akta pendirian notaris Yunny Kisworo S.H No.99 tahun 2014, PT. Sumber Abadi Calya Mandaka berdiri pada tahun 2014 yang bertempat di Jl. Tanjung Anom 1 Blok Surabaya. Dalam menjual produk, perusahaan ini selalu memperhatikan kualitas dari produk yang akan dijual ke pasaran. PT. Sumber Abadi Calya Mandaka telah memasarkan produknya ke daerah-daerah di Jawa Timur sampai dengan luar kota yang meliputi Lamongan, Malang, Solo, Yogyakarta, Pekalongan, Semarang, Jakarta, Samarinda dan Balikpapan.

Dalam kegiatan penjualannya perusahaan ini melakukan penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai dilakukan oleh pelanggan langsung ditempat penjualan dan membayar secara langsung dengan ketentuan tidak ada tempo pembayaran sedangkan penjualan kredit biasanya pelanggan melakukan pemesanan barang terlebih dahulu kepada perusahaan kemudian dibuat surat order pesanan.

Penjualan kredit yang dilakukan terdapat beberapa kendala antara lain susahya menagih kembali kepada konsumen atau pelanggan. Hal ini disebabkan perangkapan fungsi yang terjadi antara bagian penjualan dan bagian marketing yang menagih piutang sehingga mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih. Terlebih lagi perusahaan ini belum menetapkan kebijakan kredit sehingga membuat para pelanggan akan melakukan

keterlambatan pembayaran. Perusahaan hanya memberikan peringatan piutang yang sudah melewati jatuh tempo dengan melalui telepon yang dilakukan apabila pelanggan belum membayar.

Pembahasan

Berikut informasi yang telah peneliti dapatkan dari hasil wawancara dengan kepala gudang penjualan dari Bapak Tirto Pambudi dengan sebagai berikut: "Setiap melayani pelanggan kami mempunyai alur mekanisme pekerjaan yang berlaku pada masing-masing bagian atau unit yang berkaitan". Dengan ini peneliti akan merangkum simpulan dari jawaban narasumber di atas bahwa unit organisasi yang terkait sistem informasi akuntansi pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka adalah sebagai berikut :

Bentuk kegiatan komunikasi pemasaran *Granit* kami sejauh ini biasanya dalam bentuk *Telemarketing* yaitu telepon terlebih dahulu dan membuat janji untuk bertemu dengan *client* dan memberi tahu tentang produk yang kami jual, dengan cara ini kami bisa lebih leluasa mempromosikan produk kami. Dan menurut kami tidak ada masalah atau kendala dalam pemasaran ataupun penawaran dalam produk yang kami jual.

Untuk membangun citra positif di PT. Sumber Abadi Calya Mandaka identitas adalah salah satu kunci *image* perusahaan. Saya memang bukan orang yang sering bertemu langsung dengan konsumen tapi saya belajar dan mencoba memahami apa saja kendala yang sering terjadi di luar lapangan maupun di dalam lapangan. Terkadang saya melihat beberapa *marketing* disini masih banyak yang belum memahami seperti apa konsumen satu dengan yang lain, karena setiap konsumen selalu berbeda beda sifat dan berbeda pula untuk penanganannya. Ini salah satu kendala yang membuat konsumen terkadang merasa malas, karena kurangnya perhatian, kurangnya komunikasi antara *marketing* dengan konsumen.

Permasalahan yang dihadapi memang terkadang sepele, namun ini bisa jadi masalah yang membuat konsumen tidak nyaman dengan pelayanan yang kita berikan. Misal contoh kurangnya komunikasi terkait masalah penagihan. PT. Sumber Abadi Calya Mandaka tidak memiliki staff bagian penagihan, dimana saat timbul piutang jatuh tempo yang belum di bayar oleh konsumen kami tidak bisa langsung menagihnya, karena bagian penagihan di perusahaan kami biasanya di bantu oleh bagian *marketing*. Sedangkan bagian *marketing* sendiri harus keliling untuk memasarkan barang dan mengirim barang-barang yang akan dikirim melalui ekspedisi. dan untuk bagian admin sendiri tidak bisa membantu menagih piutang yang sudah jatuh tempo.

Bagian admin sendiri benar-benar kuwalaan dalam pekerjaan sehari-hari dari membuat kartu permintaan bahan pembantu setiap harinya, merekap keluar masuk uang setiap harinya, membuat invoice untuk barang pesanan, membuat rekapan barang masuk dan barang yang akan dikirim setiap harinya. Belum lagi bagian admin sendiri harus menghitung gaji staff untuk yang upah mingguan di setiap hari jum'at.

Seharusnya menurut saya untuk bagian penagihan ada sendiri dan butuh orang yang focus dalam penagihan piutang jatuh tempo, agar tidak mengganggu bagian lainnya. Kelemahan utama penerimaan piutang pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka adalah adanya perangkapan fungsi *marketing* dengan penerimaan pembayaran. Bagian *marketing* disatukan dengan bagian pembayaran bisa memungkinkan terjadinya penyelewengan. Yang mungkin terjadi misalnya giro yang diterima oleh bagian *marketing* digunakan atau dimasukkan di rekening pribadi untuk mendapatkan bunga kemudian diserahkan kembali kepada perusahaan ketika batas jatuh tempo.

Prosedur pada bagian penerimaan uang atau piutang sudah cukup memadai tetapi masih memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan ini adalah perusahaan tidak melakukan analisis umur piutang pelanggan, hal ini disebabkan karena perusahaan tidak memiliki bagian kredit yang tidak dapat menganalisis hal-hal yang

berkaitan dengan piutang pelanggan. Perusahaan harus melakukan analisis umur piutang sehingga kemungkinan adanya piutang tak tertagih menjadi kecil.

Selain itu perusahaan tidak mengirimkan surat pernyataan piutang untuk setiap bulannya kepada pelanggan yang bersangkutan. Sehingga pelanggan kurang mengetahui dengan jelas berapa hutang yang harus dilunasi beserta dengan batas jatuh tempo piutang tersebut, dan pelanggan tidak dapat menguji ketelitian atau kebenaran catatan piutang yang ada.

Proses Pengajuan Kredit

PT. Sumber Abadi Calya Mandaka merupakan perusahaan yang menjual barang berupa batu granit secara tunai maupun kredit. Sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit, ini dapat dilihat dari jumlah pelanggan atau nasabah yang ada pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka. Pada umumnya pelanggan lebih tertarik untuk membeli barang secara kredit. Oleh karena itu, PT. Sumber Abadi Calya Mandaka mempunyai proses atau persyaratan dalam memberikan kredit kepada pelanggan. Kebijakan ini dibuat untuk menghindari resiko yang dihadapi dalam penjualan kredit. Proses sebagai berikut; (a) Nasabah mengetahui terlebih dahulu batas ajatuh tempo yang dibuat oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka; (b) Nasabah menyetujui batas jatuh tempo yang sudah ditetapkan; (c) Nasabah bisa memilih barang; (d) Nasabah mencantumkan alamat perusahaan yang jelas dan nomor telepon perusahaan; (e) Baru proses penjualan kredit bisa diajalankan sesuai pesanan nasabah.

Penagihan

Dalam penjualan, keberhasilan seseorang dalam menjual tidak hanya di nilai berdasarkan keberhasilannya menawarkan produk kepada outlet yang ditargetkan. Keberhasilan penjualan juga dinilai dari keberhasilan melakukan penagihan secara tepat waktu untuk produk yang telah berhasil dijual tersebut. Oleh karenanya, pengelolaan piutang merupakan hal yang sangat perlu diperhatikan.

Collection merupakan pengelolaan piutang akibat adanya penjualan kredit. *Collection* diperlukan ketika terjadi hal-hal sebagai berikut; (a) *Past due* tagihan yang telah melewati jatuh tempo hingga batas tanggal yang telah ditentukan dan belum tertagih; (b) *Bad Account* Konsumen yang telah dinyatakan sebagai konsumen yang tidak tepat waktu dalam pembayaran hutang dan sudah memiliki *record* sering melakukan keterlambatan pembayaran meskipun belum sampai menjadi *Bad Debt*; (c) *Bad Debt* Konsumen yang telah dinyatakan sebagai konsumen yang kurang/tidak baik sebab menurut kebijakan perusahaan untuk klasifikasi *past due* lebih dari 90 hari dikategorikan sebagai *Bad Customer (Bad Debt)* dan tentunya sudah tidak layak diberikan fasilitas kredit di kemudian hari. Tujuan *collection* ; (1) Mengusahakan agar pembayaran dari konsumen sesuai tanggal jatuh tempo; (2) Mengoptimalkan laba; (3) Meminimalkan kerugian atas angsuran yang tertunggak
Menjaga kestabilan dan kesehatan keuangan perusahaan.

Menurut Fred dan Thomas (2010: 209) ada 5 metode dalam melakukan penagihan yaitu: (1) Pengiriman surat; (2) Melakukan hubungan telepon; (3) Mencari intervensi oleh bagian hukum perusahaan; (4) Menggunakan lembaga penagihan; (5) Mengajukan gugatan hukum.

Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan tidak mampu membayar kewajibannya karena bangkrut atau melarikan diri. Piutang tak tertagih banyak disebabkan oleh banyak hal baik itu oleh pihak perusahaan maupun pihak konsumen. Dari perusahaan misalnya, pemberian persetujuan kredit kepada konsumen yang kurang tepat. Kurang tepat maksudnya perusahaan memberikan kredit kepada konsumen yang tidak memiliki kemampuan membayar jumlah tagihan, sehingga dalam

perusahaan timbul piutang tak tertagih, sedangkan dari pihak konsumen yaitu para konsumen yang mengajukan kredit tidak dapat mengukur kemampuan mereka dalam membayar jumlah angsuran yang telah ditentukan sehingga kejadian tersebut berpengaruh terhadap penerimaan perusahaan yang biasa dinamakan dengan piutang tak tertagih.

Menurut pendapat saya piutang tak tertagih adalah kerugian piutang bagi perusahaan yang timbul akibat sejumlah piutang yang tidak dilunasi oleh pihak debitur. Cara menghapus piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan melakukan pengendalian piutang secara rutin.

Untuk itu pihak manajemen perusahaan biasanya akan membuat langkah antisipasi, salah satunya dengan membentuk cadangan kerugian piutang atau penyisihan piutang tak tertagih. Piutang merupakan unsur penting yang ada didalam neraca. Prosedur yang wajar dan cara pengendalian terhadap piutang sangat penting, bukan saja untuk keberhasilan sebuah perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai penyiapan dan penerbitan faktur dan sampai dengan penagihan hasil penjualan. Piutang harus bisa dikendalikan, salah satunya dengan cara membuat tabel umur piutang. Dimana dalam tabel tersebut dapat kita ketahui jumlah piutang yang ada, jumlah piutang yang segera ditagih dan jumlah piutang yang lambat ditagih.

Dengan adanya tabel tersebut kita dapat mengetahui seorang debitur yang baik dan yang buruk. Sebab jika seorang debitur tidak baik akan berpengaruh terhadap kondisi perusahaan melalui pemasukan kas perusahaan. Pengendalian piutang juga dapat diartikan mengenai jumlah piutang, pemberian penjualan kredit dan penerimaan piutang serta kebijaksanaan yang dijalankan oleh perusahaan. Penjualan barang dan jasa merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Dalam kegiatan penjualan tersebut, ada yang dilakukan secara tunai dan kredit. Jika transaksi dilakukan secara tunai maka perusahaan akan segera menerima kas. Dan kas tersebut akan digunakan untuk mendapatkan penghasilan selanjutnya, namun jika transaksi dilakukan secara kredit maka pembayaran dapat ditunda oleh pelanggan, dan hal ini menyebabkan timbulnya piutang atau tagihan dalam kegiatan operasional, piutang merupakan transaksi yang sering terjadi pada perusahaan.

Adakalanya piutang yang timbul pada debitur tidak akan bisa ditagih, karena bermacam-macam akibatnya. Bisa dibayangkan yang bersangkutan atau debitur mengalami kebangkrutan, hilangnya kontak debitur, melarikan diri dan lain-lain. Ada dua metode dalam penghapusan piutang tak tertagih, yaitu dengan metode penghapusan langsung dan metode cadangan; (1) Metode penghapusan langsung, metode ini menjelaskan penghapusan piutang akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar tidak tertagih oleh perusahaan. Pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut pada perkiraan penghapusan piutang pada sebelah debit, serta mengkreditkan perkiraan piutang dalam jumlah yang sama, guna mengeluarkan piutang tak tertagih itu dari catatan-catatan yang sudah ada. Metode ini biasanya digunakan pada perusahaan-perusahaan kecil, atau dapat juga digunakan pada perusahaan yang tidak dapat menaksirkan kerugian piutang dengan tepat, Metode ini mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada suatu piutang yang benar-benar tidak bisa ditagihkan kembali; (2) Metode cadangan, metode ini adalah metode ini menjelaskan bahwa setiap akhir periode perusahaan perlu mengadakan penaksiran tentang besarnya piutang yang kira-kira tidak tertagih. Pada saat tersebut jumlah yang diperkirakan tidak tertagih dianggap dan dicatat sebagai kerugian dengan cara mendebitkan ke dalam perkiraan penghapusan piutang, tetapi jumlah piutang yang diduga tidak tertagih tersebut belum dikeluarkan dari perkiraan piutang, melainkan baru dianggap sebagai piutang tak tertagih dan dicatat sebagai cadangan piutang.

Pencadangan ini dilakukan dengan membukukannya ke dalam perkiraan cadangan penghapusan piutang sebelah kredit. Bilamana pada suatu waktu nanti, piutang yang

dicadangkan tidak tertagih, maka jumlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan cadangan penghapusan piutang. karena status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian, yakni dipastikan tidak tertagih lagi. Metode ini biasanya mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode, metode ini digunakan oleh perusahaan berskala besar, dimana perusahaan sudah membuat estimasi atau perkiraan mengenai kerugian piutang yang akan diterima akibat tidak dapat ditagih seluruhnya.

Pengendalian Piutang Pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka

Didalam melakukan penjualan kredit, banyak sekali risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Oleh karena itu PT. Sumber Abadi Calya Mandaka membuat strategi untuk mengendalikan piutangnya. Selain menjual barangnya secara kredit PT. Sumber Abadi Calya Mandaka juga menjual barangnya secara tunai. Penerimaan penjualan secara tunai ini akan menjadi kas perusahaan. Kas perusahaan yang akan digunakan apabila ada keterlambatan dalam pembayaran piutang dagang.

Kebijakan yang telah diterapkan oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka adalah sebagai berikut; (1) masa kredit jangka waktu yang diberikan oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka kepada nasabahnya untuk melunasi pembeliannya adalah 30 hari sampai dengan 60 hari atau 90 hari; (2) potongan harga, potongan harga ini diberikan kepada nasabah jika nasabah pembayarannya lebih cepat atau tepat waktu; (3) standar kredit, standar kredit yang dimiliki oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka yaitu faktor 5c (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). PT. Sumber Abadi Calya Mandaka menilai nasabah berdasarkan kepribadian nasabah, kemampuan nasabah dalam membayar hutangnya, modal, jaminan, dan kondisi nasabah; (4) kebijakan penagihan piutang pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka adalah dimulai dengan penagihan melalui telepon usaha ini dilakukan H+1, misalnya nasabah membeli barang secara kredit dan jatuh tempo pembayarannya pada tanggal 10, maka perusahaan akan menelepon nasabahnya pada tanggal 11. Selain menghubungi nasabah melalui telepon, PT. Sumber Abadi Calya Mandaka juga akan memberikan surat peringatan kepada nasabah, jika nasabah terlambat membayar.

Jika dengan menggunakan telepon dan surat peringatan nasabah masih tidak membayar angsuran, maka perusahaan akan mendatangi perusahaan sesuai dengan alamat yang diberikan oleh nasabah.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Piutang

Prosedur penerimaan pesanan pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka masih memiliki kelemahan. Kelemahannya adalah tidak adanya pemeriksaan kembali atas barang pesanan dari pelanggan, bisa jadi bagian marketing salah mencatat pesanan atau bisa jadi kedobelan menulis pesanan pelanggan. Dalam hal ini seharusnya otorisasi pimpinan sangat kuat. Penerimaan pesanan tidak dapat disetujui karena otorisasi dapat dilanjutkan jika ada persetujuan dan tanda tangan pimpinan. Jadi pimpinan tau untuk pesanan yang akan dikirim kepada pelanggan mana dan sudah sesuai pesanan pelanggan apa tidak. Kelemahan lainnya pada bagian penerimaan pesanan yaitu, perusahaan tidak memiliki bagian khusus untuk penerimaan pesanan dari pelanggan atau debitur, selama ini persetujuan pelanggan sendiri hanya berdasarkan atas hubungan kepercayaan yang terjalin antara pimpinan dan pelanggan.

Prosedur pencatatan piutang yang dilakukan oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Informasi yang diperlukan oleh manajemen yaitu informasi mengenai piutang yang dilaporkan kepada manajemen yang meliputi: (a) Saldo piutang pada saat tertentu kepada setiap debitur; (b) Riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur; (c) Umur piutang kepada setiap debitur pada saat tertentu. Untuk mengetahui status piutang dan kemungkinan

tertagih dan tidaknya piutang, secara periodik fungsi pencatatan piutang menyajikan informasi umur piutang setiap debitur kepada manajer keuangan. Daftar umur piutang ini merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

Dalam penjualannya yang dilakukan oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka tidak hanya dinilai berdasarkan keberhasilannya menawarkan produk yang ditargetkan. Keberhasilan penjualan juga dinilai dari keberhasilan melakukan penagihan secara tepat waktu untuk produk yang telah berhasil dijual tersebut. Oleh karenanya pengelolaan piutang merupakan hal yang sangat perlu diperhatikan. Sistem informasi akuntansi piutang PT. Sumber Abadi Calya Mandaka sudah cukup baik, namun masih terdapat kekurangan yaitu penumpukan piutang usaha yang disebabkan oleh adanya keterlambatan pembayaran piutang dari konsumen tidak sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka.

Analisis Atas Jumlah Piutang

Laporan piutang yang selama ini disajikan oleh PT. Sumber Abadi Calya Mandaka adalah hanya laporan piutang secara periodik kemudian dirangkum dalam laporan piutang keseluruhan. Perlu diperhatikan bahwa laporan piutang adalah laporan atas aktivitas piutang yang berisikan semua informasi piutang lengkap atas transaksi penjualan kredit beserta alamat pelanggan, kota asal pelanggan nomor telepon pelanggan, dan nama toko jelas dari pelanggan. Dan yang perlu diperhatikan oleh pihak manajemen ialah laporan piutang rincian yang masih manual dengan harus *preview* terlebih dahulu nomor faktur penjualan kredit terlebih dahulu baru muncul rincian piutang, hal ini dinilai juga kurang efisien karena SDM bekerja 2x.

Pengukuran Jumlah Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan data-data penjualan pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka sejak tahun 2015-2017 memiliki perincian piutang tak tertagih berdasarkan Tabel berikut :

Tabel 1
Daftar Piutang Tak Tertagih PT. Sumber Abadi Calya Mandaka Tahun 2015-2017

Tahun	Nama Pelanggan	Total Piutang	Piutang Yang Tertagih	Total Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2015	Istana Keramik	2.600.000	-	15.200.000	100%
2016	TrioJaya Makmur	81.474.000	-	81.474.000	100%
2016	Wahyu Lumajang	400.000	-	400.000	100%
2016	Istana Keramik	9.990.000	-	9.990.000	100%
2016	Duta Keramik/ Semarang	7.465.000	-	7.465.000	100%
2016	Makmur/Malang	8.960.000	-	8.960.000	100%
2017	Samarinda	383.880.000	-	383.880.000	100%

Sumber : Daftar Piutang Sumber Abadi Calya Mandaka, 2018 (diolah)

Dengan demikian persentase jumlah piutang tak tertagih atas penjualan yang dilakukan PT. Sumber Abadi Calya Mandaka pada tahun 2015 yaitu 100% piutang tak tertagih pada Istana Keramik dengan nilai Rp. 15.200.000 dengan nomor *invoice* 15/11/001 dan Invoice 15/11/002. PT. Sumber Abadi Calya Mandaka perlu melakukan pengkajian ulang dalam proses pemberian kredit untuk meminimalisasi jumlah piutang tak tertagih.

Pada tahun 2016 piutang yang belum terbayar Rp, 109.344.000 dari beberapa pelanggan yang ada di Surabaya. Dari perbandingan data pada tahun 2015 ke tahun 2016 sangat tinggi kenaikan piutang yang belum tertagih di tahun 2016 dibandingkan tahun 2015.

Pada tahun 2017 piutang yang belum terbayar Rp, 383.880.000,- piutang tak tertagih di tahun 2017 meningkat dari pada tahun 2015 dan 2016, piutang yang timbul di tahun 2017 di karenakan pengiriman penjualan kredit ke kota Samarinda. Piutang ditahun 2017 harusnya segera di tagih dan di urus agar piutang yang terjadi tidak semakin tinggi dan penjualan kredit ke kota Samarinda sebaiknya di berhentikan terlebih dahulu sampai piutang di tahun 2017 benar-benar terlunasi.

Selain itu, tahap keputusan kredit dan pelaksanaan kredit harus dilakukan secara tepat seperti yang telah diuraikan di atas. Penagihan piutang PT. Sumber Abadi Calya Mandaka sebaiknya dilakukan secara terjadwal dan setiap keterlambatan pembayaran sebagaimana yang telah ditetapkan, debitur wajib membayar kepada kreditur denda keterlambatan sebesar 0,2% untuk keterlambatan dari pembayarannya.

Pengukuran Piutang Tak Tertagih

Pengukuran piutang tak tertagih pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka dalam metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih menggunakan cadangan kerugian piutang dan analisis umur piutang.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, wawancara dan pembahasan mengenai analisis penerapan sistem informasi akuntansi dalam meminimalisir piutang tak tertagih yang didasarkan pada teori yang relevan terhadap masalah yang diteliti pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut; (1) struktur organisasi pada PT. Sumber Abadi Calya Mandaka cukup baik, akan tetapi masih banyak bagian-bagian yang kosong dan mengakibatkan perangkapan jabatan pada karyawan; (2) memiliki penunggakan piutang, hal ini terjadi karena konsumen melakukan penunggakan pembayaran yang melebihi 30 hari dari tanggal jatuh tempo untuk pembayaran piutang.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan penelitian yang sudah dipaparkan, maka dapat diberikan saran sebagai berikut; (1) apabila menambah jumlah karyawan untuk mengisi bagian-bagian yang kosong agar tidak terjadi atau meminimalkan terjadinya perangkapan tugas dan jabatan itu tidak mungkin karena biaya akan lebih besar dari manfaat, maka untuk mengurangi risiko yang ditimbulkan karena adanya perangkapan tugas dan wewenang dapat diminimalkan dengan adanya prosedur yang baik dalam setiap tugas dan juga pengawasan dari pimpinan perusahaan itu sendiri; (2) sebaiknya PT. Sumber Abadi Calya Mandaka menjalin hubungan dengan lebih banyak lagi pelanggan agar bisa lebih leluasa dan selektif dalam menilai dan memilih konsumen pelanggan, mana yang konsisten dan tidak mangkir dalam masalah pembayaran, jangan selalu menyanggupi apabila konsumen baru meminta tempo dalam pembayarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, dan Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi : Perancangan Proses Dan Penerapan*. Edisi Pertama. Erlangga. Yogyakarta.
- Fess, R. Warren. 2005. *Pengantar Akuntansi*. Salemba. Empat. Jakarta.
- Fred, B. Weston dan T.E. Copeland. 2010. *Manajemen Keuangan*. Jakarta. *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 5(6).
- Gondodiyoto, S. 2007. *Sistem Informasi, Pendekatan Cobit*. Edisi Revisi. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Hery. 2008. *Pengantar Akuntansi 1*. Universitas Fakultas Ekonomi Indonesia. Jakarta.

- Hongren, C.T., Datar, S.M. and Foster, G. 2002. Cost Accounting: A Managerial Emphasis. Prentice Hall, Edinburg. *Journal The Financial Review* 38(1): 33-53.
- Kadir, A. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi*. Edisi Revisi. Yogyakarta.
- Keiso, D.E., J.J. Weygandt, dan T.D. Warfield. 2009. *Intermediate Accounting*. IFRS Edition. John Wiley and Sons, Inc. USA.
- Moscove, dan Simkin, M. G. 1984. Accounting Informations System Concept & Practice for Effective Decision Making. *Journal Management Accounting* 6(7): 397-416.
- Rama, dan Frederick, L. J. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi ke Dua. Salemba Empat. Jakarta.
- Romney, dan Paul, J. S. 2015. *Accounting Informasi System*. Edisi 13 Bahasa Indonesia. Salemba Empat. Jakarta.
- Sunarko, D.J. 2011. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 5(2).
- Susanto, A. 2001. *Sistem Informasi Manajemen*. Lingga Jaya. Bandung.
- Wahyu, M. Putra. 2012. Indikasi Manajemen Laba Pada Perusahaan Yang Mengalami Gugatan Ganti Rugi: Pengujian Litigation Hypothesis Perusahaan Indonesia. *Journal Umy* 12(2) 126-143.