

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAGANG (STUDI PADA PT SAMUDERA TEKNIK ABADI)

Devika Sari
devikasr0@gmail.com
Dini Widyawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

Accounting Information System provides financial information that the management needs, to simplify the company's management. Therefore, this research aimed to analyze the credit sales accounting information system from its roles in the effectiveness of internal control of accounts receivable at PT. Samudera Teknik Abadi. The research was qualitative, which described or analyzed the research result. In other words, it viewed some facts or natural conditions in the company. Also, it examined the effectiveness of activity on credit sales at PT. Samudera Teknik Abadi. The result showed that the credit sales accounting information system on the effectiveness of internal control of receivable accounts at PT. Samudera Teknik Abadi did not totally support. It could be seen as PT. Samudera Teknik Abadi did not do credit limit checking previously before credit sales. As consequence, there was an increase in accounts receivable unpaid every year. Likewise, related to the financial data reliability of PT. Samudera Teknik Abadi, the company still used a manual system and did not well-computerized.

Keywords: accounting information system, credit sales, effectiveness, internal control, accounts receivable

ABSTRAK

Sistem Informasi Akuntansi menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam peranannya terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang pada PT Samudera Teknik Abadi. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian. Pemilihan jenis penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan mengenai fakta-fakta atau kondisi alamiah yang terjadi di perusahaan, serta menilai efektivitas atas aktivitas penjualan kredit pada PT Samudera Teknik Abadi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang pada PT Samudera Teknik Abadi belum sepenuhnya memadai. Hal ini dapat dilihat karena PT Samudera Teknik Abadi tidak melakukan pengecekan batas kredit terlebih dahulu sebelum penjualan kredit sehingga menimbulkan resiko tidak tertagihnya piutang yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Serta berkenaan dengan keandalan data keuangan PT Samudera Teknik Abadi masih menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi dengan baik.

Kata Kunci: sistem informasi akuntansi, penjualan kredit, efektivitas, pengendalian intern, piutang dagang

PENDAHULUAN

Teknologi informasi saat ini telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Perkembangan teknologi informasi secara signifikan mempengaruhi persaingan usaha para pelaku industri. Sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan dan sistem informasi tersebut digunakan untuk memperoleh hasil yang lebih baik. Setiap perusahaan baik perusahaan milik pemerintah maupun milik swasta, sudah tentu didalamnya terdapat suatu sistem informasi.

Perkembangan perekonomian dunia pun semakin meningkat, maka pengaruh yang ditimbulkan ikut mendorong kearah persaingan yang semakin tajam, mengharuskan perusahaan sebagai badan usaha yang mengemban misi dan tujuan dalam pencapaian tingkat laba yang diinginkan untuk dapat mempertahankan kesinambungan hidup usahanya dengan cara menganalisis aktivitas perusahaan secara terus menerus melakukan perbaikan, sehingga perusahaan dapat berkembang sesuai dengan misi dan tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

Agar perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungannya, maka perusahaan tersebut harus mendapatkan laba perusahaan yang baik pula. Salah satu cara agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal adalah dari segi penjualan baik penjualan tunai maupun kredit, oleh karena itu diperlukan suatu sistem yang baik agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal.

Mulyadi (2008:3) menjelaskan Sistem Informasi Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Adanya informasi akuntansi yang akurat akan membantu manajemen perusahaan dan pihak-pihak diluar perusahaan untuk mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan masing-masing. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan subsistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan sampai dengan mencatat timbulnya tagihan/piutang dagang.

Mulyadi (2008:202) menjelaskan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atas pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Khususnya penjualan kredit selalu mendapatkan perhatian utama dari pimpinan.

Efektivitas penjualan dapat tercapai apabila terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan, pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern. Perusahaan yang mampu memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik dan sumberdaya yang memadai. Sistem pengendalian internal bukanlah sebuah sistem yang dimaksudkan untuk menghindari semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan yang terjadi. Sistem pengendalian internal yang baik dimana sebuah perusahaan dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang mungkin terjadi.

Romney dan Steinbart (2009:279) menjelaskan bahwa pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, manajemen perusahaan harus dapat membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan yang dikendalikan oleh sebuah pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut.

Sistem informasi akuntansi dapat membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan karena informasi ini berisi data keuangan dan non keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan termasuk didalamnya penyediaan bukti dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Jadi, dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal perusahaan.

PT Samudera Teknik Abadi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Penjualan *cash* dan kredit yang menyediakan Alat Teknik Listrik yang berada di Komplek Pertokoan Semut Megah Plaza, Jl. Waspada Blok E No.19, Bongkaran, Pabean Cantian, Kota Surabaya. Aktivitas pada PT Samudera Teknik Abadi yaitu dengan melakukan penjualan

tunai dan kredit agar laba yang diperoleh perusahaan dapat maksimal maka penjualan harus dilakukan sebaik-baiknya.

Untuk mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit PT Samudera Teknik Abadi memiliki sistem akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, kegiatan penjualan pada PT Samudera Teknik Abadi diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik khususnya dalam penjualan kredit diharapkan dapat membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk melakukan penjualan kredit secara tepat sehingga dapat mengendalikan piutang serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan.

Berdasarkan Latar Belakang diatas, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul :“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas PengendalianIntern Piutang Dagang (Studi pada PT Samudera Teknik Abadi)”. rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang pada PT Samudera Teknik Abadi?. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam peranannya terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang pada PT Samudera Teknik Abadi.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Sutarman (2012:13) Sistem adalah suatu proses pencapaian untuk tujuan utama dari sekelompok elemen-elemen yang saling berkaitan dan berinteraksi dalam satu kesatuan. Pengertian menurut Mulyadi (2008:3) Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengendalian perusahaan. Sedangkan menurut Krismiaji (2015:4) menyatakan bahwa Sistem informasi akuntansi merupakan data dan transaksi yang di proses oleh sebuah sistem guna menyajikan informasi yang dimanfaatkan serta digunakan untuk mengendalikan, merencanakan dan mengoperasikan suatu bisnis. Menurut Hall (2007:6), Sebuah Sistem Informasi Akuntansi menambah nilai dengan cara menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu sehingga dapat melakukan aktivitas utama pada value chain secara efektif dan efisien, meningkatkan kualitas, efisiensi, kemampuan dalam pengambilan keputusan, dan meningkatkan *sharing knowledge*.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan, bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem organisasi formulir, catatan, prosedur dan laporan yang dihasilkan dari proses data dan informasi yang telah dikoordinasikan sedemikian rupa, sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang dibutuhkan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Sistem informasi akuntansi juga digunakan sebagai penyedia sumber-sumber daya seperti manusia, dan alat-alat, serta mendesain bentuk informasi keuangan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Romney dan Steinbart (2009:42) mendefinisikan tujuan sistem informasi akuntansi sebagai berikut (1) Memastikan bahwa informasi yang dihasilkan oleh sistem dapat diandalkan. (2) Memastikan bahwa aktivitas bisnis dilakukan dengan efisien dan sesuai dengan tujuan manajemen, serta tidak melanggar kebijakan pemerintah yang berlaku.

Sedangkan menurut Gondodiyoto, (2007:124), sistem informasi akuntansi memiliki tujuan atau manfaat sebagai berikut (1) Untuk melakukan pencatatan (*recording*) transaksi dengan biaya klerikal seminimal mungkin dan menyediakan informasi bagi pihak intern

untuk pengelolaan kegiatan usaha serta para pihak terkait (*Stock holder or stake holder*). (2) Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian maupun struktur informasinya. (3) Untuk menerapkan (*implementasi*) sistem pengendalian intern, memperbaiki kinerja dan tingkat keandalan (*reliability*). Informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggung jawaban (akuntabilitas). (4) Menjaga atau meningkatkan perlindungan kekayaan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa sistem informasi bertujuan untuk mendukung operasi-operasi harian, pembuatan keputusan intern perusahaan dan pengendalian terhadap manajemen perusahaan secara tepat dalam rangka meningkatkan sistem pengendalian intern.

Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Mulyadi (2008:3) menjelaskan bahwa unsur-unsur sistem informasi akuntansi sebagai berikut (1) Formulir, merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen. (2) Jurnal, merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasi, dan meringkas data keuangan serta data lainnya. (3) Buku Besar (*General Ledgere*), terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disesuaikan dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. (4) Buku Pembantu, buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam buku besar.

Penjualan

Penjelasan Susanto (2004:170) penjualan adalah sebagai berikut (1) Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Jika aktivitas penjualan tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain dapat menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang. (2) Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan. (3) Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yang menyangkut timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit, masuknya uang kontan kalau tunai dan kuantitas barang yang akan berkurang dari gudang karena penjualan yang terjadi .

Dari definisi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak yang menerima barang atau jasa timbal balik atas jasa penyerahan tersebut.

Jenis-jenis Penjualan

Menurut Swastha (2001:11) membagi lima jenis penjualan, yaitu (1) *Trade selling*, adalah aktivitas penjualan dimana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk- produk mereka. (2) *Missionary selling*, adalah usaha untuk meningkatkan penjualan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalurperusahaan. (3) *Technical selling*, usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual. (4) *New business selling*, usaha untuk membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan oleh perusahaan asuransi. (5) *Responsive selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Sedangkan bila dilihat dari jenis transaksi, Susanto (2004:176) membagi kedalam (1) Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat "cash and carry" pada umumnya secara kontan. Jika pembayarannya dipenuhi kurang dari satu bulan dapat dikatakan sebagai

penjualan tunai. (2) Penjualan secara kredit, yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara dicicil dalam tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan. (3) Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut. (4) Penjualan ekspor, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli dari luar negeri. (5) Penjualan konsinyasi, yaitu menjual barang dengan menitipkan barang kepada pihak lain sebagai penjual. (6) Penjualan melalui grosir, yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi sebagai perantara antara pabrik atau importir dengan pedagang atau toko eceran.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Sujarweni (2015:19) Sistem Penjualan Kredit merupakan sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah suatu sistem yang digunakan untuk memberikan informasi serta data akurat mengenai aktivitas penjualan kredit yang dibutuhkan perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Berikut ini adalah penjelasan untuk prosedur penjualan Kredit yang dinyatakan oleh Mulyadi (2008:219) adalah sebagai berikut (1) Bagian Order Penjualan, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli. (2) Bagian Gudang, fungsi gudang menyiapkan barang yang telah diorder oleh pelanggan/pembeli dan mempersiapkan pengepakan barang untuk dikirimkan oleh bagian pengiriman. (3) Bagian Pengiriman, fungsi pengiriman, mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman memintatanda tangan penerimaan barang. (4) Bagian Pencatatan Piutang, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kredit kedalam kartu piutang. (5) Bagian Penagihan, fungsi penagihan menerima faktur penjualan kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kredit. (6) Bagian Pencatatan Penjualan, fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kredit ke dalam jurnal penjualan.

Efektivitas

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektivitas, menurut Arens (2007:298) pengertian efektivitas adalah *"Effectiveness refers to the accomplishment of objective, where as efficiency refers to the resource used to the achieve these objectives and example of effective is production of part without defect. Efficiency concern whether thoses part are produce"*.

Pengertian efektivitas menurut Susanto (2004:47) adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat, format yang tepat sehingga dapat dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan. Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektivitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas pengendalian piutang ini dapat diukur dengan berbagai indikator yaitu menjaga aktiva perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Namun, efektivitas pengendalian piutang tidak bisa dilakukan secara optimal tanpa adanya sistem informasi yang memadai yang dijalankan dalam perusahaan. Oleh karena untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang maka perusahaan harus menerapkan suatu sistem dan

prosedur penjualan kredit yang andal. Jadi efektivitas merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajemen untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

Sistem Pengendalian Intern

Menurut Romney dan Steinbart (2009:229) Pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan handal mendorong dan memperbaiki efektivitas jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Pengendalian intern (internal control) juga diartikan sebagai rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efektivitas, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Menurut Herry (2011:87) sistem pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya. Manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem pengendalian intern yang efektif, yaitu keandalan pelaporan keuangan, efisiensi, dan efektivitas operasi serta ketaatan pada hukum dan peraturan.

Menurut Warren (2000:184) tujuan pengendalian intern yaitu memberikan jaminan yang wajar bahwa setiap bank melakukan suatu control yang dapat meminimalisir penyimpangan-penyimpangan yang akan terjadi.

Pengendalian Intern Piutang Dagang

Menurut Herry (2011:89), jika berbicara mengenai pengendalian intern atas piutang, maka sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian kita adalah bagaimana efektivitas dilakukan atas piutang, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit) sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Dalam mengendalikan piutang, sebuah perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan.

Prosedur pengendalian piutang, erat hubungannya dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak dan pengendalian di pihak lain. Piutang merupakan mata rantai diantara keduanya. Ditinjau dari cara pendekatannya manajemen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum dimana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Ketiga bidang itu adalah (1) Pemberian kredit dagang, Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sanksi yang berlebihan. (2) Penagihan, Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar. (3) Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak, Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik ataupun dilakukan dengan cara wajar, tidak menjamin adanya pengendalian-pengendalian piutang, yaitu tidak menjamin ataupun dapat memastikan bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya, kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masuk kedalam rekening bank perusahaan sehingga harus diberlakukan suatu sistem pengendalian yang memadai.

Menurut Firdaus (2013:146) mengemukakan beberapa aspek dari pengendalian intern yang baik atas piutang adalah sebagai berikut (1) Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari fungsi akuntansi untuk piutang. Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi untuk piutang usaha dan wesel tagih tidak boleh dilibatkan dengan aspek operasi seperti menyetujui kredit. (2) Pegawai yang

menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang. (3) Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang. (4) Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang. Total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan paling tidak sebulan sekali. Disamping itu, pada akhir bulan para pelanggan (debitur) harus dikirimkan surat pernyataan piutang bulanan. (5) Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan aging schedule.

Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuan perusahaan akan tercapai secara material.

Semakin besarnya volume penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Kemampuan piutang untuk dapat dikonversikan kedalam uang tunai dikenal dengan kolektibilitas atau penagihan piutang. Ada beberapa kendala dalam penagihan piutang, baik intern maupun ekstern. Faktor intern berasal dari pemeriksaan intern penjualan kredit yang kurang baik, sedangkan faktor ekstern dapat disebabkan oleh keadaan pelanggan, misalnya pailit. Pengendalian piutang menurut Mulyadi (2008:183) adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di perusahaan” Salah satu tujuan utama manajemen keuangan adalah mengusahakan adanya pengendalian kas secara berhati-hati. Ditinjau dari segi penagihan kas, ada dua fase pengendalian yaitu mempercepat penagihan dan pengendalian intern yang layak terhadap penagihan.

Menurut Soemarso (2002:54) “pengendalian intern piutang dimulai dari kegiatan yang menimbulkan piutang itu sendiri yaitu penjualan kredit sampai dengan piutang tersebut dapat ditagih dan dilaporkan kepada pihak manajemen”. (1) Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha, (2) Penetapan Resiko Piutang Usaha. (3) Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha. (4) Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha. (5) Pemantauan Piutang Usaha

Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan dengan efektivitas pengendalian. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Untuk menunjang efektivitas pengendalian intern piutangnya maka perusahaan berusaha menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan yang handal. Sistem Informasi Akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Salah satu sumber daya yang dimiliki perusahaan yaitu penjualan secara kredit sehingga perlu adanya penanganan atau pengendalian untuk efektivitas operasional perusahaan karena apabila piutang terlalu banyak kemungkinan tidak tertagihnya semakin besar, sehingga perlu adanya pengendalian piutang untuk menghindari piutang tidak tertagih. Hubungan antara

sistem informasi akuntansi penjualan dalam rangka pengendalian piutang seperti yang diungkapkan oleh Susanto (2004:59) adalah Ada hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian piutang. Dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. Struktur pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik. Sistem informasi sangat dibutuhkan dalam megelolah data perusahaan.

Dengan demikian, masukan (data transaksi) menjadi keluaran (informasi) yang diperlukan manajemen guna pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Keputusan yang diambil oleh pihak manajemen merupakan dasar dari perencanaan. Perencanaan merupakan standar dalam pencapaian efektivitas pengendalian piutang. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi penjualan akan tercapai apabila efektivitas pengendalian piutang dilaksanakan dengan baik dan mencapai sasaran, mulai dari prosedur pemesanan penjualan sampai dengan diterimanya uang yang kemudian disusun dalam laporan keungana dan laporan manajemen.

Rerangka Pemikiran

Penjualan kredit jauh lebih besar peminatnya dari penjualan tunai. Dimana penjualan kredit menimbulkan piutang. Piutang merupakan komponen dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengendalian yang baik terhadap piutang ini merupakan suatu keharusan bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang baik dengan konsumen. Hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan Efektivitas pengendalian piutang, dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya Efektivitas pengendalian piutang dipihak lain. Efektivitas pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik. Sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan dan sasaran kegiatan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, dengan Pendekatan kualitatif menurut Moleong (2012:4), mendefinisikan bahwa Metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pemilihan jenis penelitian ini sesuai dengan tujuan untuk melihat, menggambarkan mengenai fakta-fakta atau kondisi alamiah yang terjadi di perusahaan, serta menilai efektivitas atas aktivitas atas penjualan kredit pada PT Samudera Teknik Abadi.

Gambaran dari Obyek Penelitian

PT Samudera Teknik Abadi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang supplier teknik listrik. Perusahaan ini berlokasi di Komplek Pertokoan Semut Megah Plaza, Jl. Waspada Blok E No.19, Bongkaran, Pabean Cantian, Kota Surabaya, Jawa Timur 60161. Bernomor telepon (031) 3520348.

Teknik Pengumpulan data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Primer dan data skunder. Menurut Husein (2003:56), data primer merupakan data yang diperoleh langsung dilapangan oleh peneliti sebagai obyek penulisanm dengan metode wawancara mendalam atau in-depth interview dipergunakan untuk memperoleh data dari narasumber yang akan diwawancarai.

Sedangkan menurut Purhantara (2010:79), Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas struktur data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini.

Menurut Mukhtar (2007:88), dalam pengumpulan data penelitian kualitatif dapat menggunakan teknik (1) Observasi Lapangan, Teknik observasi peneliti melakukan pengamatan dan pencatatan langsung secara sistematis terhadap fenomena yang diselidiki. (2) Wawancara, Teknik melalui wawancara adalah teknik memperoleh informasi secara langsung melalui permintaan keterangan-keterangan kepada pihak pertama yang dipandang dapat memberikan keterangan dan jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan. (3) Dokumentasi. Pengumpulan data melalui dokumentasi, diperlukan alat atau instrument yang memandu untuk pengambilan data-data dokumen. Data dokumen dapat berupa foto, gambar, peta, grafik, struktur organisasi, catatan bersejarah dan sebagainya.

Satuan Kajian

Satuan Kajian dalam penelitian ini adalah (1) Dokumen Penjualan yang berfungsi sebagai bukti terjadinya transaksi penjualan dan digunakan untuk melakukan penagihan. (2) Catatan Penjualan yang berfungsi sebagai gambaran secara menyeluruh tentang kondisi finansial perusahaan. (3) Prosedur Penjualan yang berfungsi sebagai pedoman untuk memahami pentingnya prosedur dalam sistem dan bagaimana cara melakukan kegiatan penjualan secara tepat, agar tujuannya dapat tercapai secara efisien dan efektif. (4) Fungsi yang terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan yang berfungsi sebagai penanggungjawab penjualan, akuntansi, gudang, pengiriman, dan piutang.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menurut Sugiyono (2009:13) penelitian kualitatif adalah suatu metode analisis dengan menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema, dan gambar. Tahapan-tahapan dalam menganalisis data yaitu (1) Mengumpulkan data dan informasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit berdasarkan wawancara. (2) Mempelajari dan mengkaji data dan informasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit. (3) Menguraikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan mengaitkannya dengan pengendalian piutang, sesuai pustaka yang ada. (4) Menarik kesimpulan dan uraian dan penjelasan yang telah dilakukan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejarah Objek Penelitian

PT Samudera Teknik Abadi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang supplier teknik listrik yang menjual Capacitor, Cable, Panel Socket, Lampu Mercury, dan masih banyak lagi. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 06 April 2002 berdasarkan akta notaris Margaretha Dyanawaty, SH. Pendiri dari PT Samudera Teknik Abadi yaitu: Lanny Kartikasari Hendra, Yudy Hendra, dan Lisa Diana Hendra.

PT Samudera Teknik Abadi berlokasi di Komplek Pertokoan Semut Megah Plaza, Jl. Waspada Blok No.19, Bongkaran, Pabean Cantian, Kota Surabaya, Jawa Timur 60161. Bernomor telepon (031) 3520348.

Visi dan Misi PT Samudera Teknik Abadi

Visi dari PT Samudera Teknik Abadi yaitu Menjadi perusahaan unggulan penyedia barang dagang yang berkaitan dengan teknik listrik. Sedangkan Misi dari PT Samudera Teknik Abadi yaitu (1) Menjadi mitra pelanggan yang dapat dipercaya didalam industri teknik listrik. (2) Mengedepankan profesioalisme kerja dan kualias pelayanan terbaik kepada konsumen. (3) Memberikan informasi mengenai penjualan produk teknik listrik secara jelas

dan sungguh-sungguh. (4) Meningkatkan kualitas kinerja para karyawan dalam lingkungan kerja yang semakin kondusif, sekaligus membantu mereka mencapai kesejahteraan.

Kegiatan Usaha PT Samudera Teknik Abadi

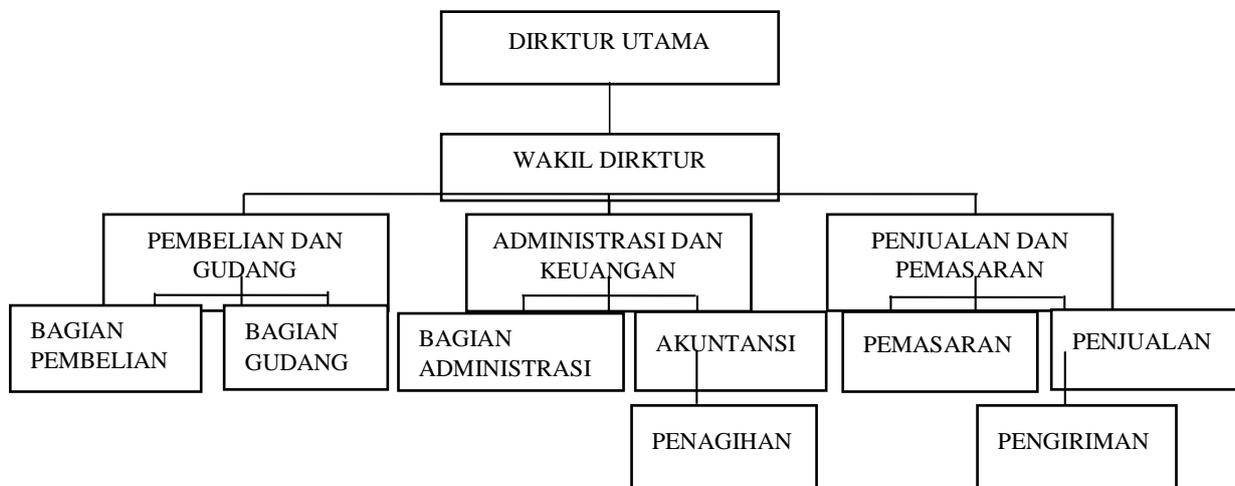
PT Samudera Teknik Abadi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang supplier teknik listrik. Kegiatan usaha PT Samudera Teknik Abadi yaitu dengan melakukan penjualan tunai dan kredit. Agar laba yang diperoleh perusahaan dapat maksimal maka penjualan harus dilakukan sebaik-baiknya. Sistem penjualan yang digunakan oleh suatu perusahaan memegang peranan penting dalam rangka untuk meningkatkan hasil penjualan barang yang berkualitas.

Dalam melaksanakan penjualannya PT Samudera Teknik Abadi menggunakan sistem penjualan baik secara tunai maupun kredit, dapat dilakukan dengan Melalui Telepon atau Melalui Sales Pemasaran. Prosedur penjualan yang digunakan dan dikembangkan oleh suatu perusahaan bertujuan untuk meningkatkan hasil penjualan, dimana hal ini akan sangat mempengaruhi aktivitas pemasaran yang dilakukan perusahaan tersebut. PT Samudera Teknik Abadi dalam melakukan kegiatan usaha pemasarannya mengembangkan prosedur penjualan secara tunai dan kredit.

Struktur Organisasi PT Samudera Teknik Abadi

Guna untuk menjamin kelangsungan dan kelancaran mekanisme kerja perusahaan yang baik, maka peranan organisasi sangat penting diterapkan. Penetapan hubungan dalam suatu organisasi merupakan suatu syarat terciptanya kerjasama (Team Work), agar tercapai suatu hubungan kerjasama yang baik antar atasan dan bawahan maupun sebaliknya, maka perlu dibentuk struktur yang baik, dalam organisasi dapat menggambarkan pola-pola, skema, bagan yang menunjukkan garis-garis perintah, kedudukan karyawan, hubungan yang ada diperusahaan mengembakan kapasitas dan kemampuan organisasi seoptimal mungkin agar setiap anggota akan mengenal aktivitas mana yang harus dijalankan. Manfaat struktur organisasi bagi perusahaan adalah adanya pembagian tugas, tanggung jawab, serta pembagian wewenang yang sangat jelas untuk mencapai tujuan perusahaan.

Gambar 1 berikut adalah bentuk struktur organisasi yang digunakan oleh PT Samudera Teknik Abadi yang disajikan dalam bentuk bagan.



Gambar 1
Struktur Organisasi PT Samudera Teknik Abadi
Sumber: Data sekunder diolah, 2022

Tugas dan Wewenang di PT Samudera Teknik Abadi

Direktur Utama adalah menjadi koordinator, komunikator, pengambil keputusan pemimpin, pengelola, sekaligus eksekutor dalam sebuah perusahaan. Wakil Direktur adalah membantu Direktur utama dalam menyusun rencana kerja serta anggaran perusahaan, membantu Direktur utama dalam mengkoordinasi pelaksanaan tugas setiap bagian dan menerima laporan tertulis dari setiap bagian tersebut. Bagian gudang bertanggungjawab Menyimpan bahan-bahan/ barang dan memantau jadwal penerimaan dan pengeluaran bahan/ barang yang akan digunakan di gudang produksi. Untuk yang berkaitan dengan penerimaan barang bertanggung jawab melakukan pemeriksaan terhadap jenis, mutu, dan kuantitas barang yang diterima. Bagian pembelian bertanggung jawab dalam memperoleh informasi harga barang, menentukan pemasok (vendor) untuk pengadaan barang, dan membuat surat order pembelian. Bagian administrasi memiliki tugas untuk menyiapkan berkas-berkas atau faktur yang dibutuhkan dalam penjualan. Bagian Akuntansi bertanggungjawab dalam mengawasi proses mengumpulkan, mencatat, mengklasifikasikan, meringkas, menganalisa keseluruhan transaksi, memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen, dan membuat laporan-laporan yang memuat informasi keuangan sesuai dengan prinsip.

Sedangkan Bagian Pemasaran bertugas dalam merencanakan dan merumuskan kebijakan strategis yang menyangkut pemasaran, dan memberikan masukan kepada Direktur Pemasaran dalam memutuskan hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran. Bagian penjualan menerima pesanan pelanggan. Pesanan pelanggan yang diterima dapat berbentuk surat (*Purchase Order*) atau dapat juga melalui hubungan telepon. Bagian Penjualan juga bertanggungjawab memberikan kontribusi yang baik dalam melayani order dari pelanggan. Bagian Penagihan bertugas bertanggungjawab untuk mengirimkan invoice asli, surat jalan asli, faktur pajak asli serta *Sales Order* (SO) kepada pelanggan untuk ditagihkan. Dan Bagian Pengiriman bertanggungjawab untuk menyerahkan barang yang dipesan kepada pelanggan berdasarkan surat pesanan dan faktur penjualan yang diterimanya.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Samudera Teknik Abadi

Aktivitas Penjualan Kredit pada PT Samudera Teknik Abadi

PT Samudera Teknik Abadi menetapkan dua macam kebijakan dalam penjualan barang, dimana penjualan dilakukan secara tunai dan secara kredit. Sebagian besar penjualan yang terjadi dilakukan secara kredit karena perusahaan ingin meningkatkan omzet penjualannya dan mempertahankan pelanggan tetap perusahaan. Kebijakan penjualan kredit tersebut meliputi jangka waktu pembayaran dan cara pembayaran di mana hal ini tergantung pada kriteria pelanggan perusahaan, apakah pelanggan tersebut merupakan pelanggan tetap atau pelanggan tidak tetap. Akan tetapi, kebijakan penjualan kredit ini dapat berubah sesuai dengan kondisi tertentu dan kebijakan pimpinan perusahaan terhadap para pelanggan atas dasar partnership serta berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu, seperti peraturan pemerintah, situasi atau kondisi pasar pada saat tertentu dan keadaan perekonomian nasional.

Dokumen Penjualan PT Samudera Teknik Abadi

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam aktivitas penjualan perusahaan, terdiri dari (1) Sales Order (SO) merupakan dokumen yang diterbitkan sebagai catatan penjualan guna memudahkan pihak penjual untuk melacak proses penjualan. (2) Surat Jalan (SJ) merupakan dokumen pendukung internal sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada customer. (3) Faktur Penjualan/Invoice merupakan dokumen yang digunakan untuk melakukan penagihan kepada customer dan sebagai bukti bahwa penjualan telah terlaksana. (4) Bukti Transfer merupakan dokumen yang diberikan oleh bank kepada perusahaan untuk memberitahukan bahwa ada dana masuk dan keluar ke rekening perusahaan. (5) Bukti Bank Masuk (BBM) merupakan dokumen internal perusahaan yang

dibuat oleh bagian keuangan untuk mencatat penerimaan kas dari pelunasan piutang customer.

Catatan Penjualan PT Samudera Teknik Abadi

Sedangkan catatan akuntansi yang digunakan dalam aktivitas penjualan perusahaan adalah sebagai berikut (1) Jurnal Penjualan merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan berdasarkan dokumen invoice dan sales order. (2) Buku Besar Pembantu Piutang merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang kepada debitur atas transaksi penerimaan kas yang terjadi. (3) Jurnal Penerimaan Bank merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat bertambahnya penerimaan Bank dari transaksi penjualan. (4) Kartu Gudang digunakan untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang. (5) Kartu Persediaan merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat rincian jumlah barang tiap customer berdasarkan invoice dan sales order.

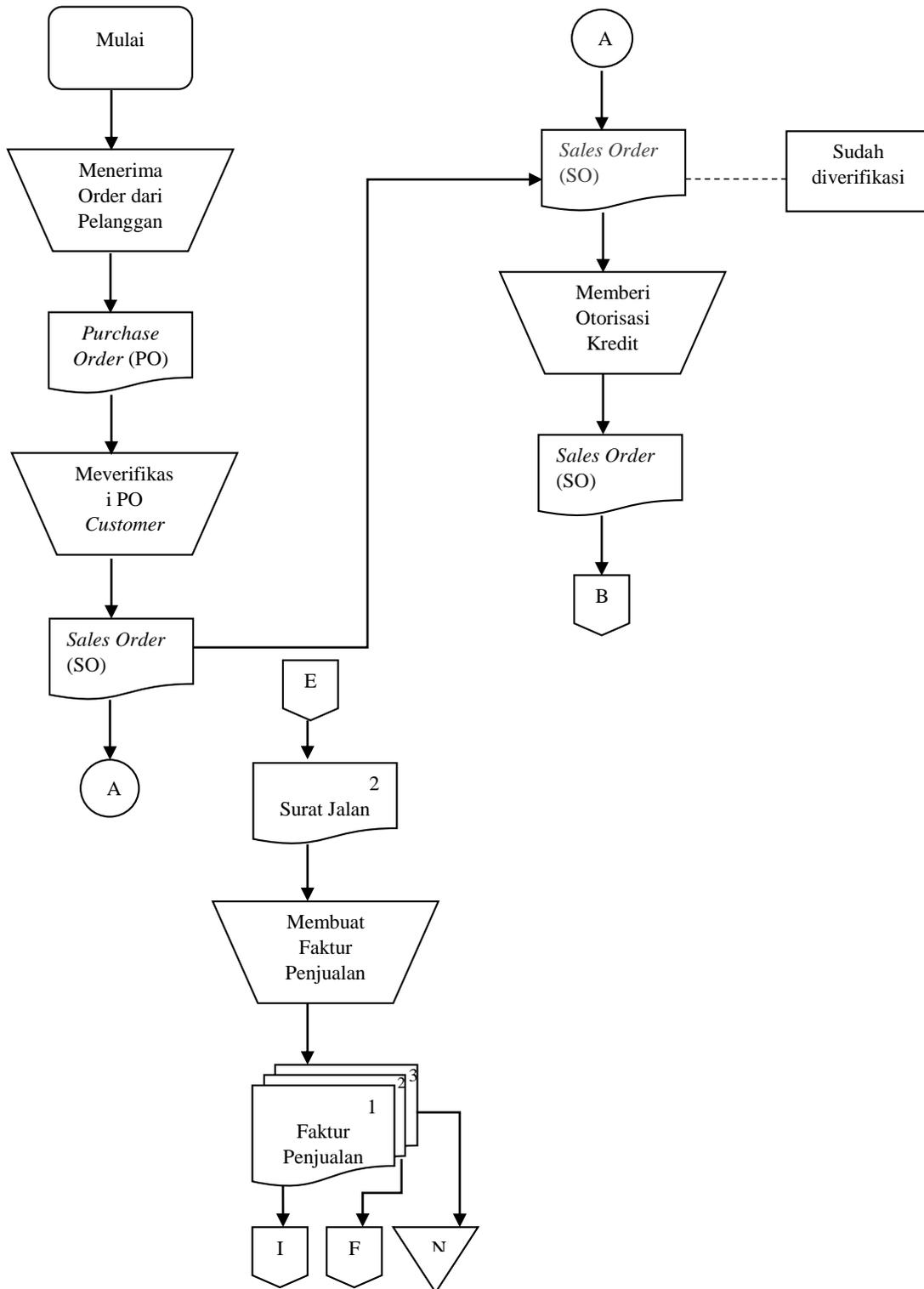
Prosedur Penjualan PT Samudera Teknik Abadi

Prosedur aktivitas penjualan kredit PT Samudera Teknik Abadi dapat dilihat pada bagan alir (*flowchart*) aktivitas penjualan seperti dalam Gambar 2,3, dan 4 :

Dokument Flowchart

Bagian Penjualan

Bagian Otorisasi

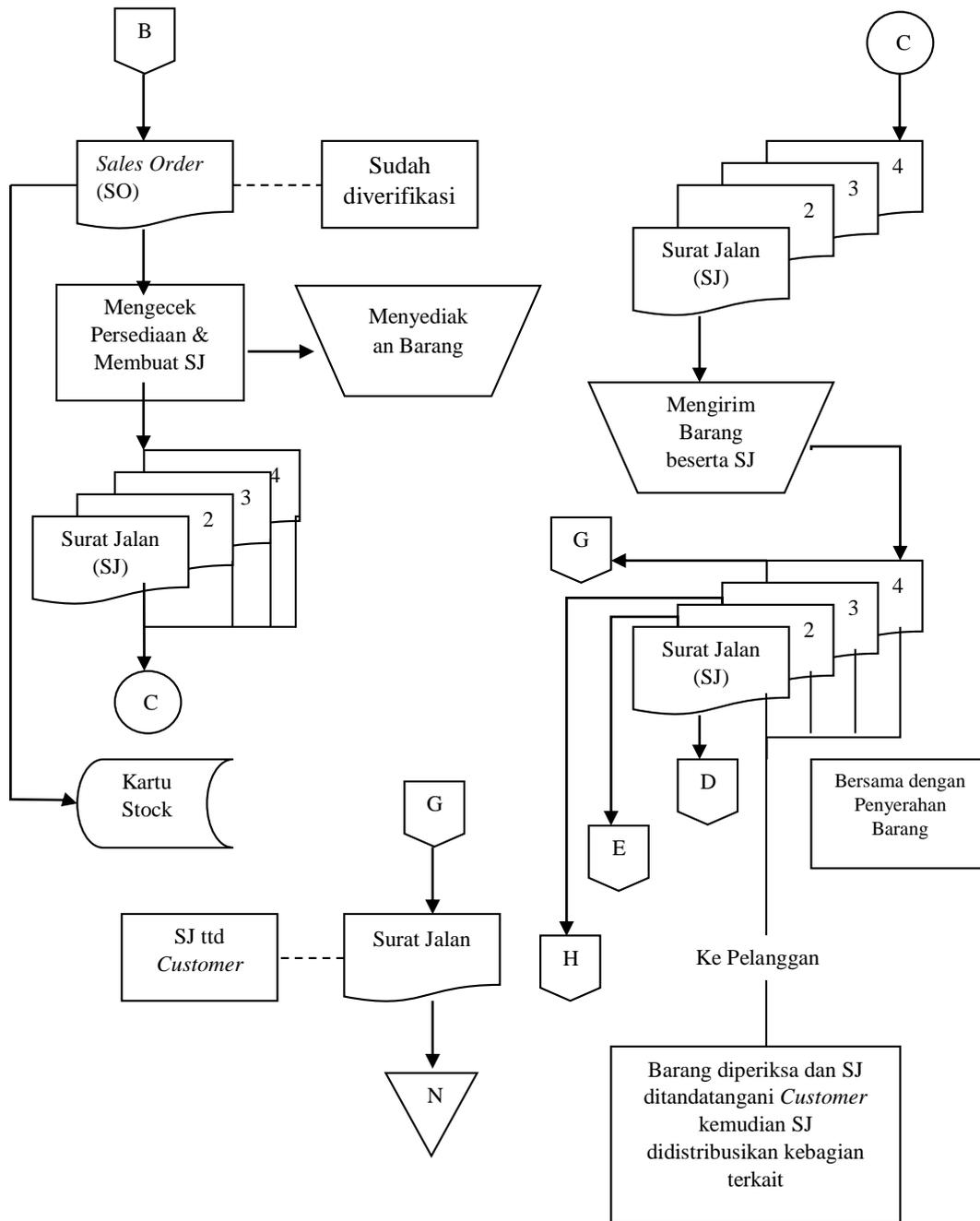


Gambar 2
 Dokumen Flowchart atas Aktivitas Penjualan Kredit PT Samudera Teknik Abadi
 Sumber: Data sekunder diolah, 2022

Dokument Flowchart

Bagian Gudang

Bagian Pengiriman

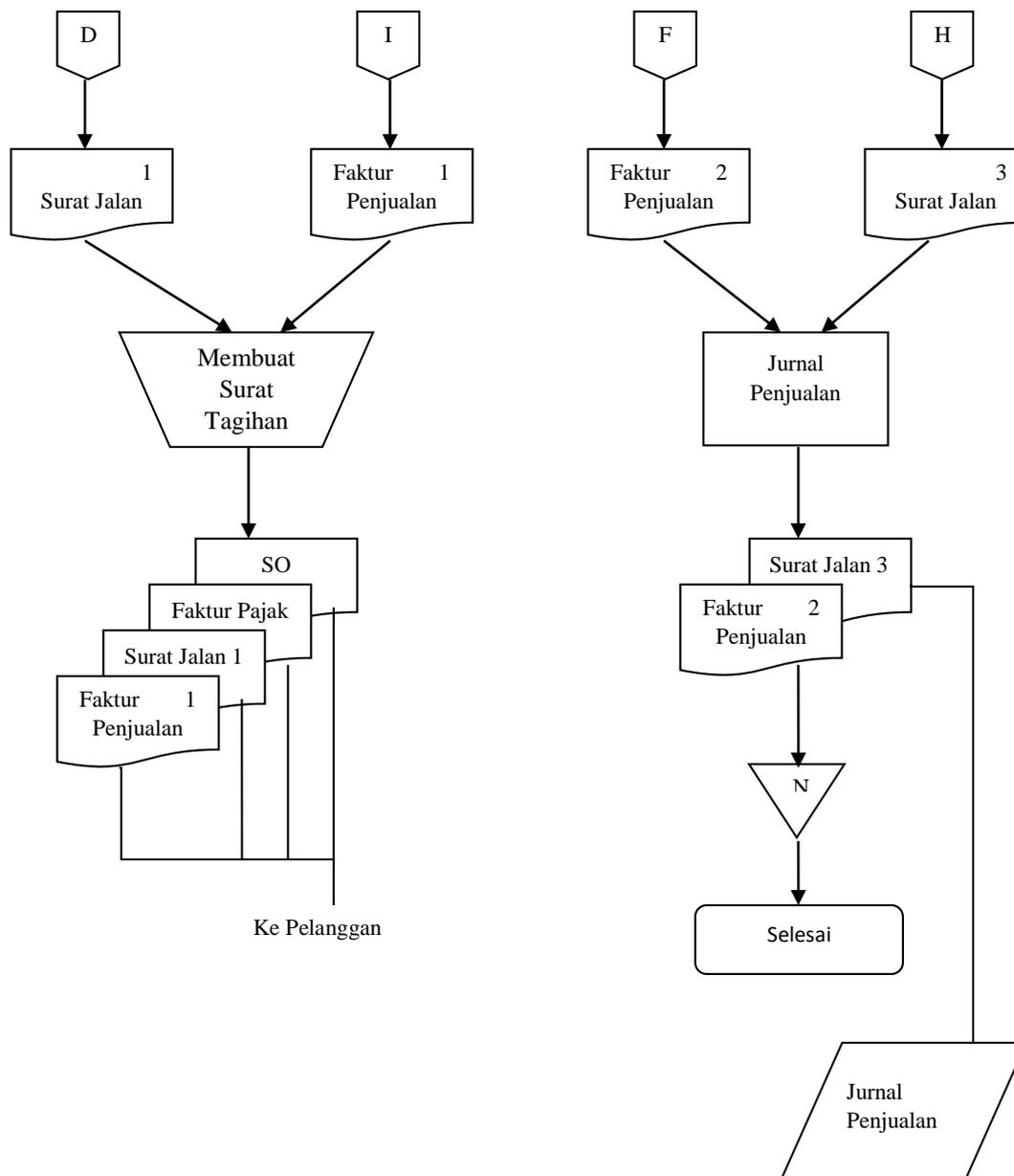


Gambar 3
 Dokumen Flowchart atas Aktivitas Penjualan Kredit PT Samudera Teknik Abadi
 Sumber: Data sekunder diolah, 2022

Dokument Flowchart

Bagian Penagihan

Bagian Akuntansi



Gambar 4
 Dokumen Flowchart atas Aktivitas Penjualan Kredit PT Samudera Teknik Abadi
 Sumber: Data sekunder diolah, 2022

Fungsi Yang Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Fungsi yang terikat dalam sistem akuntansi penjualan pada PT Samudera Teknik Abadi adalah sebagai berikut (1) Fungsi Penjualan bertanggungjawab untuk melakukan order penjualan melalui *salesman* kepada pelanggan. (2) Fungsi Akuntansi bertanggungjawab atas kelayakan untuk pemberian kredit kepada konsumen atau pelanggan, pembukuan atas penerimaan atau pengeluaran kas, membukukan transaksi penjualan baik secara tunai

maupun kredit. (3) Fungsi Gudang bertanggungjawab untuk menyiapkan barang yang akan dipesan pelanggan sesuai dengan surat pesanan barang dan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi penjualan. Kemudian menyerahkan kepada bagian pengiriman (4) Fungsi Pengiriman bertanggungjawab untuk menyerahkan barang yang dipesan kepada pelanggan berdasarkan surat pesanan dan faktur penjualan yang diterimanya dari fungsi penjualan dengan tanda tangan dan cap dari pelanggan, juga bertanggungjawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otoritas dari pihak berwenang. (5) Fungsi Piutang bertanggungjawab untuk mengumpulkan semua faktur penjualan menjadi satu dan mencatatnya ke daftar rekapitulasi faktur dan menerbitkan surat tanda terima faktur sebanyak 3 rangkap berdasarkan faktur penjualan kredit untuk diserahkan ke bagian penagihan. (6) Fungsi Penagihan bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang PT Samudera Teknik Abadi

Penilaian terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang PT Samudera Teknik Abadi adalah sebagai berikut (1) Analisis Pemisahan Fungsi dan Pembagian Wewenang. Hal ini dapat dilihat dari Fungsi pengiriman terpisah dari fungsi penjualan, Fungsi pencatatan piutang terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi pemberian otorisasi kredit, Fungsi penjualan terpisah dari fungsi penagihan, dan Transaksi penjualan dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman produk, fungsi penagihan, fungsi pencatatan piutang, dan fungsi akuntansi lainnya. (2) Analisis atas Prosedur Otorisasi dan Pencatatan, hal ini dapat terlihat dari Penggunaan surat *order* penjualan yang diotorisasi untuk setiap penjualan, Penetapan harga jual penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang, Produk dikeluarkan dari gudang atas dasar surat order pengiriman yang telah diotorisasi, Setiap *invoice* dilampiri dengan dokumen pengiriman yang telah diotorisasi, Pencatatan terjadinya penjualan didasarkan pada *invoice* dan dokumen pendukung yang lengkap, dan Pencatatan dalam buku jurnal diotorisasi oleh yang berwenang. (3) Analisis atas Praktik yang Sehat PT Samudera Teknik Abadi antara lain Penggunaan formulir bernomor urut tercetak, Pengecekan produk yang dikirim dengan surat *order* pengiriman, Pembuatan dokumen pengiriman untuk setiap pengiriman produk, Terdapat pencocokan *invoice* dengan dokumen pengiriman, Pertanggungjawaban secara periodik dokumen pengiriman, dan Pengecekan independen terhadap pemberian harga dalam *invoice*. (4) Analisis atas mutu karyawan yang sesuai dengan tanggung jawabnya. Dalam hal ini, PT Samudera Teknik Abadi memberikan kesempatan kepada karyawan-karyawan yang berkompeten untuk mengikuti program pengembangan pendidikan dalam bentuk seminar-seminar mengenai perpajakan. (5) Kelemahan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang PT Samudera Teknik Abadi, yaitu Tidak ada pengecekan batas kredit sebelum penjualan kredit dilaksanakan dan Kemampuan PT Samudera Teknik Abadi untuk menciptakan efektivitas dalam pelaksanaan pengendalian intern piutangnya kurang didukung oleh sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi dengan baik dan belum bersifat terintegrasi / online.

Akibat Kelemahan pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dagang PT Samudera Teknik Abadi dapat menyebabkan permasalahan yaitu sResiko tidak tertagihnya piutang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Diketahui dari nilai prosentase piutang tidak tertagih pada periode 2019-2021 yaitu, 0,40%, 0,41% dan 0,42%. Besarnya jumlah piutang tak tertagih dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Data Piutang Tak Tertagih Periode 2019-2021

Tahun	Penjualan	Piutang tak Tertagih	Presentase
2019	Rp. 23.357.525.675	Rp. 9.317.976.057	0,40%
2020	Rp. 20.710.870.020	Rp. 8.488.966.358	0,41%
2021	Rp. 24.507.062.835	Rp. 10.269.578.858	0,42%

Sumber: Data sekunder diolah, 2022

Dengan belum adanya sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi dengan baik dan belum bersifat terintegrasi /online dapat menyulitkan manajemen dalam melakukan monitoring atau pemantauan setiap kegiatan operasional penjualannya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan data hasil analisis yang penulis buat maka dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang pada PT Samudera Teknik Abadi belum sepenuhnya memadai. Hal ini dapat dilihat karena PT Samudera Teknik Abadi tidak melakukan pengecekan batas kredit terlebih dahulu sebelum penjualan kredit Sehingga sebanyak apapun permintaan pembelian akan tetap diotorisasi meskipun pelunasan piutang tidak lancar serta menimbulkan Resiko tidak tertagihnya piutang yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Diketahui dari nilai prosentase piutang tidak tertagih pada periode 2019-2021 yaitu, 0,40%, 0,41% dan 0,42%

Berkecenderungan dengan keandalan data keuangan PT Samudera Teknik Abadi masih menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi dengan baik. Sistem ini sifatnya belum terintegrasi dengan baik dan kerjanya lambat namun sudah cukup akurat yang mengakibatkan kegiatan operasi penjualan yang tidak berjalan dengan lancar, dengan masih digunakannya sistem informasi akuntansi yang masih manual atau belum terkomputerisasi dapat menyulitkan manajemen dalam melakukan monitoring atau pemantauan setiap kegiatan operasional penjualannya. Selain itu, penagihan ke pelanggan menjadi sulit, yang masih menggunakan telepon serta email untuk mengingatkan pelanggan mengenai piutang. Akibat dari minimnya teknologi dalam pembuatan catatan-catatan seperti jurnal-jurnal yang dibuat oleh PT Samudera Teknik Abadi juga dapat mempersulit pengolahan data atas transaksi yang terjadi.

Keterbatasan

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah bertemu dengan Direktur Utama PT Samudera Teknik Abadi dikarenakan yang bersangkutan sering tidak ada di tempat. Serta peneliti hanya mendapatkan dua informan yang bersedia untuk wawancara sehingga pembahasan tidak terlalu luas.

Saran

Untuk perbaikan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang pada PT Samudera Teknik Abadi, maka peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat mengatasi masalah tersebut antara lain :(1) Sebaiknya direktur melakukan pengecekan batas kredit maksimum terlebih dahulu sebelum melaksanakan penjualan kredit. Penjualan kredit hanya dapat dilakukan kepada customer yang belum melampaui batas kredit maksimum. Aktivitas pengendalian ini ditujukan untuk menjamin penilaian transaksi penjualan kredit serta menghindari resiko tidak tertagihnya

piutang. (2) Sebaiknya diterapkan sistem komputerisasi pada perusahaan dengan harapan dapat mempengaruhi kerja organisasi dan cara pengambilan keputusan sertadapat meminimalis adanya kecurangan data.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A. A. 2007. *Auditing dan Pelayanan Verifikasi Jilid 1 : Pendekatan Terpadu*, dialih bahasakan oleh Tim Dejacarta, Edisi 9, Indeks. Jakarta.
- Firdaus, A. D. 2013. *Ikhtisar Lengkap Pengantar Akuntansi*. Edisi Ketiga. Jakarta.
- Gondodiyoto, S. 2007. *Audit Sistem Informasi + Pendekatan CobIT*. Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Hall, J. A., 2007, *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Herry. 2011. *Auditing I, Dasar-dasar Pemeriksaan Akuntansi*. Penerbit: Kencana. Jakarta.
- Husein, U. 2003. *Metode riset komunikasi organisasi*. PT. Gramedia. Jakarta.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Empat*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Moleong. 2012. *Metode penelitian kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Mukhtar. 2007. *Bimbingan skripsi, tesis, dan artikel ilmiah*. Gaung Persada Press. Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga. Salemba Empat: Jakarta.
- Purhantara, W. 2010. *Metode penelitian kualitatif untuk Bisnis*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Romney, M. B. dan P. J. Steinbart. 2009. *Accounting Information System*. International Editing. Pretiece Hall. United State Of America.
- Soemarso, S. R. 2002. *Revisi Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*, Ctakan Kedua Belas. Alfabeta. Bandung
- Sujarweni, V.W. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sutarman, A. 2012. *Pengantar Teknologi Informasi*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Susanto, A. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Pratika Penyusunan Metode dan Prosedur* Edisi Kedelapan. Bandung
- Swastha, B. 2001. *Manajemen Penjualan*. Edisi Kelima. BPFE. Yogyakarta.
- Warren. 2008. *Prinsip-prinsip akuntansi*. Edisi Kedua puluh satu. Erlangga. Jakarta.