

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
TERHADAP PENURUNAN TINGKAT PIUTANG TAK TERTAGIH  
(Studi Kasus pada PT. Eureka Great Nusantara)**

Disusun Oleh:

**Merry Noviska**

Dosen Pembimbing:

**Yuki Firmanto, SE., MSA., Ak.**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menurunkan tingkat piutang tak tertagih pada PT. Eureka Great Nusantara. Metode pada penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pengujian kredibilitas data pada penelitian ini menggunakan triangulasi. Berdasarkan hasil analisis, PT. Eureka Great Nusantara memiliki kelemahan pada beberapa prosedur dalam siklus penjualan.

**Kata kunci:** Sistem Informasi Akuntansi, siklus penjualan, prosedur.

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Pada saat ini, banyak perusahaan yang bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Perusahaan dituntut untuk memiliki sistem informasi yang dapat memproses data dengan baik, agar memperoleh informasi yang berguna dan relevan. Informasi yang dihasilkan agar dapat menjadi berguna, maka informasi tersebut harus didukung oleh kualitas informasi yang baik. Adapun kualitas informasi yang dimaksud yaitu tepat pada orang yang menggunakannya atau relevan yang artinya informasi tersebut mempunyai manfaat oleh pemakainya, tepat waktu yang artinya informasi yang diterima tidak boleh terlambat dan tepat nilainya atau akurat yang artinya informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan harus jelas mencerminkan maksudnya. Kebutuhan akan adanya sistem informasi yang memadai hampir dirasakan di berbagai jenis bidang usaha. Sistem informasi sangat berperan dalam

memberikan informasi yang akan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis atas situasi yang telah terjadi dalam perusahaan dagang.

Penjualan merupakan sumber terjadinya pendapatan, hal ini menjadikan penjualan sebagai pilar utama sebuah perusahaan dagang. Adanya penjualan tersebut, perusahaan pada umumnya memperoleh pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Perusahaan akan mendapatkan resiko mengenai kepastian pembayaran yang akan dilakukan dikemudian hari, apabila penjualan tersebut merupakan pembayaran yang tidak langsung (piutang).

Piutang dalam kegiatan operasional perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi (*bad debt*). Perusahaan akan mengalami kerugian dengan adanya piutang yang tidak dapat dilunasi atau sering disebut dengan piutang tak tertagih. Adanya kejadian seperti ini, maka perusahaan diharapkan dapat menetapkan suatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih tersebut. Sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada perusahaan, juga akan berdampak pada tinggi atau rendahnya nilai dari piutang tak tertagih.

Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Upaya perusahaan untuk mendukung penanganan masalah piutang tak tertagih ini dibutuhkan sebuah sistem yang baik. Sistem ini dapat berjalan dengan baik apabila pengendalian internalnya juga memadai.

PT. Eureka Great Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *agrochemical* terutama bidang perlindungan tanaman, nutrisi tanaman, hormon tanaman dan pembenihan. Penjualan produk-produk dalam perusahaan ini pada umumnya dilakukan secara kredit. Salah satu masalah mendasar yang dihadapi oleh PT. Eureka Great Nusantara adalah penerapan sistem akuntansi penjualan yang dirasa masih lemah. Adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang relevan, maka aktivitas penjualan diharapkan dapat berjalan dengan baik dan benar, sehingga kerugian akibat piutang tak tertagih dapat diminimalisasi. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP PENURUNAN TINGKAT PIUTANG TAK TERTAGIH”** (Studi Kasus pada PT. Eureka Great Nusantara).

## **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas, maka rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi siklus penjualan pada PT. Eureka Great Nusantara?
2. Bagaimana hasil analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menurunkan tingkat piutang tak tertagih?

## **Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dilaksanakan perusahaan.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam menurunkan tingkat piutang tak tertagih.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney dan Steinbart (2012:30) Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, merekam, menyimpan, dan memproses data akuntansi dan data lainnya untuk menghasilkan informasi bagi para pengambil keputusan.

### **Pengertian Penjualan**

Leny Sulistiyowati (2010:270) mengartikan penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.

### **Tujuan Penjualan**

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2011:404), bagi perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu mencapai volume penjualan, mendapat laba tertentu, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

### **Unit Organisasi yang Terkait**

Menurut Mulyadi (2016:168) unit organisasi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan yaitu fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.

## Prosedur dan Dokumen Penjualan

Menurut Arens, Elder, dan Beasley (2003:374), fungsi bisnis dan dokumen yang terdapat di dalam siklus penjualan dan penagihan piutang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 1**  
**Fungsi dan Dokumen dalam Siklus Penjualan**

<i>Busines Functions</i>	<i>Documents and records</i>
<i>Processing Customer Orders</i>	a. <i>Customer Order</i> b. <i>Sales Order</i>
<i>Granting Credit</i> <i>Shipping Goods</i>	<i>Customer Order and Sales Order</i> a. <i>Shipping Document</i> b. <i>Sales Invoice</i>
<i>Billing Customers and Recording Sales</i>	a. <i>Sales Journal</i> b. <i>Summary</i> c. <i>Account Receivable Master File</i> d. <i>Account Receivable Trial Balance</i> e. <i>Monthly Statement</i>
<i>Processing and Recording Cash Receipt</i>	a. <i>Remittance Advice</i> b. <i>Prelisting of Cash Receipt</i> c. <i>Cash Receipt and Journal</i>
<i>Processing and Recording Sales and Return Allowances</i>	a. <i>Credit Memo</i> b. <i>Sales Returns and allowances Journal</i>
<i>Charging off Uncollectible Account Receivable</i>	<i>Uncollectible Account Authorization Term</i>
<i>Providing for bad Debts</i>	<i>Not Applicable</i>

Sumber : *Auditing and Assurance Service*

## Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2016:167) menjelaskan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

## Pengertian Piutang Tak Tertagih

Keiso dan Weygand (2008:350) mendefinisikan piutang tak tertagih sebagai berikut:

“Kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba.”

## **Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih**

Metode akuntansi untuk mencatat piutang tak tertagih ada dua, yaitu:

### **1. Metode Penghapusan Langsung**

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang digunakan untuk mencatat kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Perusahaan tidak melakukan pencatatan ataupun selama suatu piutang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih dan akan dihapuskan.

### **2. Metode Penyisihan Piutang Tak Tertagih**

Setiap akhir periode dalam metode cadangan dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang adalah:

#### **a. Jumlah Penjualan**

#### **b. Saldo Piutang**

Adapun metode yang digunakan sebagai perhitungan kerugian piutang adalah jumlah cadangan dinaikkan sampai persentase tertentu dari saldo piutang, cadangan ditambah dengan persentase tertentu dari saldo piutang, dan jumlah cadangan dinaikkan sampai dengan jumlah yang dihitung dengan menganalisa umur piutang.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Peneliti**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif. Menurut Sekaran (2011:158), studi deskriptif dilakukan untuk mengetahui dan menjadi mampu untuk menjelaskan karakteristik variabel yang diteliti dalam suatu situasi. Tujuan menggunakan metode deskriptif dalam penelitian ini adalah untuk menggambarkan, menjelaskan, dan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dilaksanakan PT. Eureka Great Nusantara dan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menurunkan tingkat piutang tak tertagih.

## **Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Data Primer**

Menurut Kriyantono (2010:41) data primer adalah data yang diperoleh dari sumber data pertama atau tangan pertama dilapangan. Data yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti lakukan pada objek penelitian memang belum dipublikasikan, antara lain data tersebut berupa data mengenai sejarah, data struktur organisasi, data sistem informasi akuntansi siklus penjualan, laporan umur piutang, dan data pendukung lainnya.

### **2. Data Sekunder**

Menurut Sugiyono (2012:141) sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku-buku, serta dokumen perusahaan. Data ini dapat berupa buku-buku teks literatur sebagai sumber teori, dan terbitan-terbitan lain yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap penurunan tingkat piutang tak tertagih.

## **Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2012:224) teknik pengumpulan data adalah langkah yang paling utama dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dapat dilakukan melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi.

## **Instrumen Penelitian**

Menurut Moleong (2010:168) pada penelitian kualitatif, peneliti memiliki kedudukan khusus, yaitu sebagai perencana, pelaksana pengumpul data, analisis, penafsir data, serta pelapor hasil penelitiannya. Kedudukan peneliti tersebut menjadikan peneliti sebagai instrumen utama didukung oleh pedoman wawancara (*interview guide*) dan catatan lapangan (*field notes*).

## **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu metode penganalisaan data yang berbentuk uraian kata-kata atau kalimat atau berupa laporan yang dikumpulkan dan dianalisis sehingga menghasilkan suatu kesimpulan. Data yang diperoleh

dianalisis secara kualitatif dengan mengkaji, memaparkan, menelaah, dan menjelaskan data-data dari PT. Eureka Great Nusantara. Data yang digunakan untuk menganalisis antara lain sistem informasi penjualan dan penurunan tingkat piutang tak tertagih.

### **Pengujian Kredibilitas Data**

Pengujian kredibilitas data menggunakan triangulasi. Triangulasi menurut Sugiyono (2012:241) adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada. Pada pelaksanaannya peneliti melakukan pengecekan data yang berasal dari hasil wawancara. Hasil wawancara tersebut kemudian ditelaah lagi dengan hasil pengamatan dengan observasi dan dokumentasi yang penulis lakukan selama masa penelitian.

## **PEMBAHASAN**

Pada pembahasan kali ini penulis melakukan beberapa analisis sesuai dengan data-data yang diperoleh dari PT. Eureka Great Nusantara. Beberapa bahasan yang akan di analisis antara lain:

### **1. Analisis dan Pemecahan Masalah pada Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit**

Berdasarkan penjelasan mengenai gambaran tentang sistem penjualan kredit PT. Eureka Great Nusantara, didapatkan beberapa catatan bahwa secara garis besar, dokumen yang dipakai dan prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Eureka Great Nusantara sudah dilakukan sesuai dengan Standar Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

Namun pada pelaksanaan di lapangan masih terdapat beberapa kelemahan dalam sistem dan prosedur penjualan kredit ini. Kelemahannya antara lain pada prosedur tahap pemesanan barang tahun 2012. Pada proses ini disebutkan bahwa "Proses penjualan dimulai dengan penerimaan Surat Pesanan dari pembeli oleh Bagian Penjualan. Bagian Penjualan akan menerima pesanan dari pembeli tersebut dan melakukan konfirmasi kepada Bagian Akuntansi mengenai status data pelanggan. Setelah melakukan konfirmasi, Bagian penjualan kemudian membuat Form Order Penjualan. Form Order Penjualan dibuat tiga rangkap dan diserahkan ke Kepala Bagian Penjualan untuk

diotorisasi". Dalam proses ini dapat dilihat bahwa terdapat kekurangan dalam pengendalian terhadap penjualan kredit yang akan berpengaruh terhadap piutang dagang. Perusahaan tidak memiliki bagian khusus yang bertanggung jawab memeriksa kelayakan pelanggan berdasarkan kredibilitasnya.

Untuk meminimalkan jumlah piutang dagang di PT. Eureka Great Nusantara, penulis memberikan beberapa usulan antara lain:

a. Dilakukan pemisahan fungsi antara Fungsi Penjualan dan Fungsi Kredit

Aktifitas memeriksa dan mengotorisasi kredit pelanggan dilakukan oleh fungsi penjualan. Hal ini dapat mengakibatkan fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk melakukan penjualan barang sebanyak-banyaknya dan seringkali mengabaikan dapat tertagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit. Oleh karena itu penulis mengusulkan agar perusahaan membuat atau mengadakan bagian yang independen yang khusus bertanggung jawab menangani dan memeriksa kelayakan kredit pelanggan, sehingga perusahaan juga dapat mengantisipasi hal-hal yang dapat merugikan perusahaan sendiri. Sebaiknya pemberian persetujuan kredit dalam hal ini dilakukan oleh Bagian Kredit agar risiko piutang tak tertagih rendah.

b. Menambahkan Surat Konfirmasi pada bagian akuntansi

Pada prosedur pemesanan barang, bagian penjualan melakukan konfirmasi kepada bagian akuntansi mengenai status kredit pelanggan. Konfirmasi itu berupa lisan, seharusnya konfirmasi dari Bagian Akuntansi berupa Surat Konfirmasi yang nantinya diberikan kepada Bagian Penjualan. Hal ini ditujukan untuk mengurangi risiko kecurangan yang mungkin dapat terjadi.

## **2. Analisis dan Pemecahan Masalah pada Sistem dan Prosedur Pembayaran**

Pada prosedur pembayaran dijelaskan bahwa Faktur Penjualan yang telah jatuh tempo dikonfirmasi oleh Bagian Keuangan kepada pembeli sebagai suatu proses penagihan dan faktur rangkap ke dua didistribusikan ke Bagian Internal Audit.

Jika dilihat kembali perihal struktur organisasi PT. Eureka Great Nusantara, disana tidak terdapat Bagian Penagihan maupun Bagian Internal

Audit. Kedua bagian ini sangat penting bagi perusahaan karena berhubungan dengan transaksi penjualan perusahaan. Tidak adanya bagian ini mengakibatkan kurang adanya spesifikasi terhadap tugas dan fungsi pokok Bagian Penagihan dan Internal Audit. Oleh sebab itu, penulis memberikan usulan penambahan Bagian Penagihan dan Bagian Internal Audit pada struktur organisasi perusahaan.

### **3. Analisis dan Pemecahan Masalah pada Sistem dan Prosedur Penghapusan Piutang**

Pada prosedur penghapusan piutang yang diterapkan oleh PT. Eureka Great Nusantara terdapat beberapa hal yang perlu mendapatkan perhatian lebih. Hal tersebut antara lain yaitu mengenai analisis yang dilakukan oleh Bagian Internal audit dan proses pembuatan Kredit Memo penghapusan piutang.

Dalam proses ini penulis melihat bahwa Bagian Internal Audit bisa dengan mudahnya memberikan Kredit Memo penghapusan piutang, sedangkan piutang yang tidak tertagih ini masih memungkinkan untuk dibayar oleh debitur. Oleh sebab itu, penulis mengusulkan agar perusahaan membuat langkah-langkah lanjutan setelah menerima jawaban konfirmasi dari pelanggan. Usulan langkah-langkah ini antara lain:

- a. Melakukan negosiasi kepada pelanggan sehingga mendapatkan kesepakatan berapa jumlah piutang yang sanggup dibayarkan. Diusahakan bisa dibayar lunas.
- b. Berdasarkan jawaban konfirmasi yang menyatakan bahwa pelanggan tidak memungkinkan untuk melunasi piutangnya, sebaiknya pihak Internal Audit melakukan pembenaran terlebih dahulu tentang ketidakmampuan pelanggan yang didukung oleh bukti-bukti terpercaya.
- c. Jika pelanggan terbukti tidak dapat melunasi piutangnya maka bagian Internal Audit bisa melakukan proses selanjutnya dengan membuat Kredit Memo penghapusan piutang dengan memberikan catatan kepada Bagian Penjualan mengenai pelanggan tersebut.

### **4. Analisis dan Pemecahan Masalah pada Kebijakan Penghapusan Piutang**

Dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih, PT. Eureka Great Nusantara menerapkan metode penghapusan piutang secara langsung.

Informasi mengenai aktivitas penjualan kredit, pembayaran serta besarnya piutang PT. Eureka Great Nusantara untuk tahun 2010 sampai dengan tahun 2014 dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini:

**Tabel 2**  
**Aktivitas Penjualan Kredit PT. Eureka Great Nusantara Tahun 2012**  
**sampai dengan Tahun 2014**

Uraian	Tahun 2010	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014
Saldo awal	Rp 237,510,000	Rp 264,000,000	Rp 128,788,000	Rp 225,864,500	Rp 371,444,300
Penjualan kredit	Rp1,393,000,000	Rp1,427,448,000	Rp1,501,055,000	Rp2,204,980,000	Rp2,678,546,750
Pembayaran	Rp1,339,510,000	Rp1,539,660,000	Rp1,381,488,500	Rp2,059,401,000	Rp2,795,086,850
Saldo akhir	Rp 291,000,000	Rp 151,788,000	Rp 251,354,500	Rp 371,444,300	Rp 254,904,200
Piutang belum jatuh tempo	Rp 118,807,000	Rp 48,184,000	Rp 168,510,600	Rp 200,270,000	Rp 131,615,000
1-30 hari	Rp 50,913,900	Rp 27,353,800	Rp 31,423,100	Rp 106,420,000	Rp 73,910,000
31-60 hari	Rp 27,884,050	Rp 11,050,000	Rp 18,031,900	Rp 47,870,300	Rp 38,419,200
Diatas 60 hari	Rp 93,395,050	Rp 65,200,200	Rp 33,388,900	Rp 16,884,000	Rp 10,960,000
Penghapusan piutang	Rp 27,000,000	Rp 23,000,000	Rp 25,490,000	Rp -	Rp -

Berdasarkan tabel 2 di atas, pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2014 terdapat piutang yang berumur lebih dari 60 hari dengan total akumulasi sebesar Rp 219.828.150. Pada akhir tahun, Bagian Akuntansi membuat laporan umur piutang dan menyerahkannya ke Bagian Internal Audit. Berdasarkan laporan umur piutang tersebut Bagian Internal Audit melakukan analisis terhadap piutang perusahaan. Setelah dilakukan analisis, Bagian Internal Audit melakukan konfirmasi positif terhadap pelanggan yang memiliki piutang berumur lebih dari 60 hari.

Bagian Internal Audit menerima jawaban dari pelanggan tentang kesanggupan para pelanggan dalam melunasi piutang. Atas konfirmasi tersebut diperoleh informasi bahwa terdapat beberapa pelanggan yang dinyatakan tidak dapat melunasi piutangnya pada tahun 2010 sebesar Rp 75.490.000. Bagian Internal Audit membuat Kredit Memo penghapusan piutang secara bertahap yang dibagi menjadi tiga tahun dan Kredit Memo tersebut ditujukan kepada Bagian Akuntansi. Pada tahun 2010, perusahaan melakukan penghapusan piutang tak tertagih sebesar Rp 27.000.000. Pada tahun kedua yaitu tahun 2011, perusahaan melakukan penghapusan piutang sebesar Rp 23.000.000 dan pada tahun ketiga tahun 2012, perusahaan menutup penghapusan piutang tak tertagih dengan nilai sisa piutang sebesar Rp 25.490.000.

Bagian Keuangan menerima memo penghapusan piutang dari Bagian Internal Audit dan menjadikan memo tersebut sebagai dokumen dalam melakukan pencatatan penghapusan piutang dengan akumulasi sampai tahun 2010 sebesar Rp75.490.000 dalam Buku Kas. Setelah Bagian Akuntansi menerima konfirmasi atas penghapusan piutang tersebut, selanjutnya Bagian Akuntansi menjurnal nilai penghapusan piutang tersebut sesuai pos akunya, kemudian diposting ke buku besar piutang.

Bagian Akuntansi menerima Bukti Penghapusan Piutang dan mencatatnya dalam Buku Besar Piutang. Dengan adanya penghapusan piutang tersebut, maka saldo awal pada tahun 2013 adalah sebesar Rp 225.864.500.

Pada akhir tahun 2013 terdapat piutang yang telah berumur lebih dari 60 hari sebesar Rp 16.884.000. Bagian Internal Audit melakukan konfirmasi atas piutang tersebut kepada pelanggan. Pelanggan menyatakan kesanggupan mereka untuk melunasi piutang tersebut. Dengan adanya kesanggupan dari pelanggan, maka tahun 2013 tidak dilakukan penghapusan piutang.

Demikian pula halnya dengan tahun 2014, terdapat piutang yang telah berumur lebih dari 60 hari sebesar Rp 10.960.000. Bagian Internal Audit melakukan konfirmasi atas piutang tersebut kepada pelanggan. Pelanggan menyatakan kesanggupan mereka untuk melunasi piutang tersebut. Dengan adanya kesanggupan dari pelanggan, maka pada tahun 2014 PT. Eureka Great Nusantara tidak melakukan penghapusan piutang.

Berdasarkan perhitungan perputaran piutang diatas, diperoleh hasil bahwa periode penagihan rata-rata piutang tahun 2010 adalah 68 hari, 2011 adalah 52 hari, 2012 adalah 45 hari, tahun 2013 adalah 49 hari, dan tahun 2014 adalah 42 hari. Dari hasil ini dapat diketahui bahwa dalam hal penagihan piutang PT. Eureka Great Nusantara sudah mempunyai sistem dan prosedur yang baik karena pelanggan memenuhi kewajibannya untuk membayar piutangnya.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis memberikan usulan kepada perusahaan supaya lebih berupaya untuk membatasi nilai piutang tak tertagih. Hal ini ditujukan supaya kerugian akibat piutang tak tertagih dapat diminimalisir. Pembatasan nilai piutang ini dapat dilakukan dengan menerapkan beragam perangkat pengendalian. Perangkat pengendalian itu

antara lain, penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas dasar latar belakang pelanggan.

## **5. Dampak Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Tinggi Rendahnya Tingkat Piutang**

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Eureka Great Nusantara, secara garis besar pada PT. Eureka Great Nusantara sistem yang berjalan sudah cukup baik. Jika dilihat kembali, Bagian Penjualan telah melakukan tugasnya dengan maksimal. Hal ini dibuktikan dengan adanya pengakuan penjualan melalui transaksi penjualan, Faktur Penjualan, dan bukti-bukti pendukung yang sah yang diarsip sesuai dengan nomor.

Pada Bagian Penjualan, faktur penjualan sudah sesuai antara barang yang dikirim cocok dengan data pelanggan seperti nama pelanggan, jumlah barang, harga dan jenis barang. Pada sistem informasi akuntansi penjualannya juga tersedia laporan mengenai daftar piutang dan periode rata-rata penagihan piutang. Namun masih ada beberapa kelemahan yaitu adanya perangkapan tugas yang seharusnya dilakukan perseorangan dilakukan secara rangkap sehingga tidak efektif dan memungkinkan terjadinya kecurangan pada perusahaan.

### **a. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebelum Tahun 2012**

Sesuai informasi yang diperoleh peneliti, diketahui bahwa akumulasi piutang tak tertagih sampai tahun 2010 sebesar Rp 75.490.000. Jika dilihat kembali piutang yang tidak dapat tertagih itu muncul, karena sistem yang diterapkan oleh perusahaan belum sesuai dengan Standar Informasi Akuntansi. Sistem yang berpengaruh antara lain terdapat pada prosedur pemesanan barang.

Pada pelaksanaan dilapangan, proses penjualan barang dimulai dengan penerimaan Surat Pesanan dari pembeli oleh Bagian Penjualan. Bagian Penjualan akan menerima pesanan dari pembeli tersebut dan membuat Order Penjualan. Sistem yang seperti inilah yang memberikan dampak negativ untuk perusahaan khususnya pada tinggi rendahnya nilai piutang tak

tertagih. Sistem ini berpengaruh karena tidak adanya otorisasi oleh kepala bagian penjualan yang mengakibatkan kurangnya kontrol terhadap jumlah piutang atau kredit yang dimiliki oleh pelanggan. Sedangkan kepala bagian hanya mengetahui transaksi penjualan dari laporan bulanan yang dibuat oleh bagian penjualan.

Kepala bagian hanya mengetahui besarnya nilai penjualan sesuai dengan transaksi yang dilakukan di bagian penjualan. Kepala bagian penjualan tidak mengetahui secara detail siapa saja pelanggan yang masih mempunyai piutang pada saat pelanggan tersebut melakukan pemesanan kembali.

b. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Tahun 2012

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan pada tahun 2012 adalah penyempurnaan dari sistem informasi akuntansi penjualan dari tahun sebelumnya. Penyempurnaan ini memberikan dampak yang baik bagi perusahaan yang dapat dibuktikan dengan tidak adanya piutang tak tertagih yang dihapus pada tahun 2013 dan 2014. Hal yang membedakan antara sistem yang dipakai tahun 2012 dan tahun sebelumnya ada pada prosedur pemesanan barang di bagian penjualan. Perbedaan itu antara lain:

- 1) Bagian Penjualan menerima Surat Pemesanan dari pembeli kemudian melakukan konfirmasi ke Bagian Akuntansi. Konfirmasi ini ditujukan untuk mengetahui apakah pembeli ini merupakan pelanggan lama yang masih mempunyai piutang atau pelanggan baru. Setelah itu Bagian Penjualan membuat Surat Order Penjualan, kemudian diserahkan ke Kepala Bagian Penjualan untuk diotorisasi. Dengan adanya konfirmasi dari Bagian Akuntansi mengenai pelanggan dan pengotorisasian pada Order Penjualan, kepala Bagian Penjualan dapat memberikan persetujuan atau tidak terhadap transaksi pemesanan yang sedang terjadi pada saat itu. Prosedur ini dilakukan dengan tujuan untuk memperketat penjualan kredit sehingga pada tahun 2013 tidak ada piutang tak tertagih. Walaupun prosedur ini dilakukan, perusahaan tetap memperhatikan target penjualan dalam satu periode.

- 2) Otorisasi penjualan kredit yang dilakukan oleh Kepala Bagian Penjualan ini dilakukan berdasarkan status kredit pelanggan dan target penjualan yang akan dicapai pada tahun berjalan. Adanya hal ini, Kepala Bagian Penjualan juga dapat mengecek bagaimana presentase kenaikan ataupun penurunan penjualan yang terjadi pada tahun tersebut.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dijalankan PT. Eureka Great Nusantara belum memenuhi standar kelayakan. Simpulan ini diambil berdasarkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Eureka Great Nusantara yang belum memenuhi persyaratan sebuah Sistem Informasi Akuntansi Keuangan.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan memberikan pengaruh terhadap tingkat piutang tak tertagih. Simpulan ini diambil berdasarkan faktor-faktor pendukung sebagai berikut:
  - a. Terdapat perubahan positif dari tahun 2012 sampai dengan 2014 mengenai tingkat piutang tak tertagih PT. Eureka Great Nusantara. Perubahan ini juga disebabkan adanya perubahan sistem dan prosedur penjualan kredit pada tahun 2012.
  - b. Perhitungan perputaran piutang yang dimiliki PT. Eureka Great Nusantara untuk tahun 2010 adalah 68 hari, tahun 2011 adalah 52 hari, tahun 2012 adalah 45 hari, tahun 2013 adalah 49 hari dan tahun 2014 adalah 42 hari. Berdasarkan perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa PT. Eureka Great Nusantara memiliki perputaran piutang yang baik mulai tahun 2011, hal ini dikarenakan perputaran piutang PT. Eureka Great Nusantara untuk ke empat tahun tersebut tidak melebihi kebijakan kredit yang telah ditetapkan perusahaan yaitu selama 60 hari.

### **Rekomendasi**

Berdasarkan hasil pembahasan dan penelitian, peneliti memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu meningkatkan kualitas dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Eureka Great Nusantara yang telah diterapkan, agar mampu bersaing dalam dunia bisnis.
2. PT. Eureka Great Nusantara hendaknya melakukan pemisahan fungsi pada beberapa bagian seperti Fungsi Kredit dan Fungsi Penjualan
3. Pada sistem dan prosedur penghapusan piutang, seharusnya Bagian Internal Audit melakukan negoisasi kepada pelanggan terkait dengan piutang yang tak tertagih.
4. Dalam kebijakan penghapusan piutang, sebaiknya perusahaan lebih berupaya untuk membatasi nilai piutang tak tertagih. Hal ini ditujukan supaya kerugian akibat piutang tak tertagih dapat diminimalisasi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Arens, A.A., Elder, R.J., dan Beasley, M.S. 2003. *Auditing and Assurance Service, 9<sup>th</sup> edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt. 2008. *Akuntansi Intermediate*, edisi ketujuh, jilid I, dialih bahasakan oleh Herman Wibowo. Jakarta: Erlangga
- Kriyantono, Rachmat. 2010. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metode penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekaran, Uma. 2011. *Research Methods for Business*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA
- Sulistiyowati, Leny. 2010. *Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2011. *Manajemen Pemasaran Modern*, edisi kedua, cetakan kedelapan. Yogyakarta: Liberty.
- Marshall B. Romney., Paul John Steirbart. 2012. *Accounting Information System, 9<sup>th</sup> edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.