

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP PROSES
PENAGIHAN PIUTANG**

Rufina Saverina Saputra dan Yayuk Nurjanah
Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan
Bogor, Indonesia
Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id

*Analisis Sistem
Informasi
Akuntansi
Penjualan
terhadap Proses
Penagihan
Piutang*

066

ABSTRACT

The development of knowledge and the technology is rapidly changing causing tight competition in the business. To survive this competition and maintain sustainability, companies conduct various kinds of ways, one of which is by way of monitoring the system that existed in the corporate setting. One of the systems must be considered is a system of corporate sales and also the process of billing receivable. This is because sales are the activities that will produce revenues or profits for the company to maintain sustainability of its business. In this receivable billing activities, one must also consider whether or not the profit or assets owned by the company will give returns. The purpose of this research is to find out accounting information system sales, to know the process of billing receivable, and to know accounting system information of sales on the process billing receivable. The research was conducted in PT. Semut Merah Tangguh – branch Ciawi, Bogor. PT. Semut Merah Tangguh is the distributor company of consumer goods from PT.Unilever. The main activities of PT. Semut Merah Tangguh is placing order for a product from its principal company, namely PT .Unilever. Once the products have arrived, PT. Semut Merah Tangguh will offer promotional bids, sales, and billing to customers. The research results show that PT Semut Merah Tangguh has been running a proper process of debt of receivable, and adequately run its internal control fairly well. Nevertheless, there are still shortcomings in the company activities, such as the existence of doubled function in the sales department, the function of authorizing credit, and function of billing. It is recommended that PT. Semut Merah Tangguh - branch ciawi, Bogor must made immediate changes in several matters, such as the lack of serial number in the printed documents. The company already perform billing customers under average collections period become cash.

Submitted:
JANUARI 2017

Accepted:
APRIL 2017

Key words : Systems Analysis Accounting, Credit Sales, Account Receivable

PENDAHULUAN

Salah satu cara penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan adalah secara kredit, sehingga perusahaan dituntut untuk lebih teliti dalam mengelola penjualan kreditnya. Hal ini disebabkan karena proses penagihan piutang yang berasal dari penjualan kredit menentukan pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan. Pada kenyataannya sering terdapat masalah yang terjadi seperti piutang tak tertagih yang harus diterima oleh perusahaan atau salesman yang mempermainkan jumlah uang yang terdapat difaktur dengan jumlah uang yang diserahkan oleh pelanggan.

Pengendalian intern organisasi perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi, sebab sistem informasi akuntansi dapat menunjang

pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, dimana sistem informasi akuntansi akan mencatat sebuah aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan.

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu dilakukan karena dapat mengakibatkan kesalahan 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.

TINJAUAN PUSTAKA

Beberapa teori yang mendasari penelitian ini adalah : Menurut Anastasia Diana (2011, 4) : “Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan”.

Menurut Rahman Pura (2013, 137) : “Penjualan adalah kegiatan untuk memindahkan barang atau jasa atau aset produktif ke tangan pembeli”.

Menurut Hadri Mulya (2009) : “Piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”

Menurut Carl S. Warrant, James M. Reeve dan Philip E. Fess (2005, 395) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan menyatakan bahwa “ Piutang tak tertagih adalah beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang”.

Menurut Mulyadi (2008, 211), fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Bagian Penjualan
2. Bagian Kredit
3. Bagian Gudang
4. Bagian Pengiriman
5. Bagian Penagihan
6. Bagian Akuntansi

METODE PENELITIAN

Metodelogi penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Dengan metode deskriptif kualitatif ini penulis akan mencoba menggambarkan secara menyeluruh tentang peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Proses Penagihan Piutang pada perusahaan bidang penjualan dan distribusi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Proses Penagihan Piutang Pada PT. Semut Merah Tangguh

A. Pencatatan piutang dan pelunasan piutang

PT. Semut Merah Tangguh dalam melakukan penjualan kredit kepada pelanggan memberikan waktu sesuai dengan kesepakatan bersama untuk melunasi pembayaran yaitu 7 hari. Tetapi pelanggan seperti supermarket diberikan waktu 30 hari untuk melunasi pembelian kredit sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak. Terdapat perbedaan waktu pelunasan yang disepakati oleh perusahaan dengan pelanggan, hal tersebut dikarenakan jika melakukan transaksi dengan supermarket memerlukan waktu yang lebih lama, karena supermarket harus melakukan otorisasi pembelian kepada kantor pusat.

PT. Semut Merah Tangguh terkadang menemukan situasi dimana pihak pelanggan belum dapat membayar piutang setelah waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sepenuhnya hingga lunas, maka perusahaan akan memberikan kebijakan yaitu dengan memberikan waktu sebanyak 7 hari untuk pelanggan melunasi hutangnya kepada perusahaan. Ketika perusahaan akan memberikan kebijakan tersebut, pelanggan harus memberikan keterangan waktu untuk melunasi hutang pelanggan kepada perusahaan secara tertulis dan juga memberikan tandatangan dan juga stempel. Sistem informasi akuntansi penjualan ini diterapkan oleh PT. Semut Merah Tangguh dengan memberikan batasan pemberian piutang dalam satu periode kepada setiap pelanggan, dikarenakan jika pembelian barang melebihi dari batasan pemberian piutang kepada pelanggan akan menyebabkan banyaknya piutang yang akan tidak tertagih oleh perusahaan.

PT. Semut Merah Tangguh sangat memperhatikan penagihan piutang ini, dikarenakan piutang merupakan salah satu indikator dalam menentukan kenaikan laba perusahaan. Makin cepat perputaran piutang dalam perusahaan mengartikan semakin baik keuangan dalam perusahaan. Hal ini disebabkan karena jika pelanggan melunasi piutang terlalu lama atau perputaran piutang dalam perusahaan terlalu lambat, maka akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena uang perusahaan menjadi tertahan di pelanggan yang belum dapat melunasi pembayaran tepat waktu dan laba perusahaan akan menjadi turun setiap periodenya. Karena hal tersebutlah sistem informasi akuntansi perusahaan berperan sangatlah penting untuk mencegah terjadinya penagihan piutang yang dikarenakan sistem informasi akuntansi tidak baik dan dapat mencegah terjadinya penagihan piutang yang terlalu lama.

Pelunasan piutang yang tepat pada waktunya juga akan membuat kinerja perusahaan menjadi lebih baik juga lebih efektif yang akan berdampak pada laba perusahaan yang ada. Untuk memudahkan pihak manajemen perusahaan dalam melakukan pencatatan piutang pelanggan dan penagihan piutang. Maka PT. Semut Merah Tangguh melakukan pencatatan piutang pelanggan dan penagihan, hal ini bertujuan untuk memudahkan perusahaan untuk melihat piutang pelanggan, jatuh tempo piutang, juga piutang yang telah lunas dibayarkan oleh pelanggan kepada perusahaan.

Tabel 1
Tabel Pencatatan Piutang dan Penagihan

Keterangan	Tanggal	No. Bukti	Total	Jatuh Tempo	Bayar	Tanggal	Saldo
Iman Jaya	11 Mei 15	50013988	Rp. 3.595.396	18 Mei 15	Rp. 1.700.000	18 Mei 15	Rp. 1.895.396
					Rp. 1.895.396	20 Mei 15	-
Keterangan	Tanggal	No. Bukti	Total	Jatuh Tempo	Bayar	Tanggal	Saldo
Toko Diana	13 Mei 15	50014283	Rp. 1.784.713	20 Mei 15	Rp. 1.000.000	18 Mei 15	Rp. 784.713
					Rp. 784.713	20 Mei 15	-
Keterangan	Tanggal	No. Bukti	Total	Jatuh Tempo	Bayar	Tanggal	Saldo
H. Cecep II	18 Mei 15	50014542	Rp. 11.187.470	25 Mei 15	Rp. 11.187.470	25 Mei 15	-
Keterangan	Tanggal	No. Bukti	Total	Jatuh Tempo	Bayar	Tanggal	Saldo
Sri Rejeki	18 Mei 15	50014539	Rp. 1.814.456	25 Mei 15	Rp. 1.814.456	25 Mei 15	-
Keterangan	Tanggal	No. Bukti	Total	Jatuh Tempo	Bayar	Tanggal	Saldo
Kop. Arimbi	19 Mei 15	50014667	Rp. 2.512.685	26 Mei 15	Rp. 2.512.685	25 Mei 15	-
Keterangan	Tanggal	No. Bukti	Total	Jatuh Tempo	Bayar	Tanggal	Saldo
Cosmetic RM	20 Mei 15	50014794	Rp. 615.271	27 Mei 15	Rp. 615.271	27 Mei 15	-

B. Jangka waktu pelunasan piutang

Pada tabel 1 (Tabel Pencatatan Piutang dan Penagihan), dalam PT. Semut Merah Tangguh dapat terlihat rata-rata pelanggan melunasi sesuai dengan waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak walaupun terdapat beberapa pelanggan yang melakukan pelunasan melewati waktu yang telah disepakati bersama. Jika pelanggan tidak dapat membayar hutangnya, bagian penagihan akan melaporkan kepada manajer marketing atau kepada operasional manajer untuk mendapatkan keputusan mengenai pertambahan waktu kepada pelanggan yang belum dapat membayar hutangnya tersebut untuk melunasi hutangnya. Tetapi jika pelanggan ingin mendapatkan kebijakan untuk pelunasan piutang oleh perusahaan, pelanggan harus memberikan keterangan dan perjanjian kepada PT. Semut Merah Tangguh mengenai pelunasan yang akan dilakukannya. Pelanggan akan selalu mendapat kunjungan oleh bagian penagihan yang bertujuan untuk pelanggan lunasi hutang yang telah lewat jatuh tempo sesuai dengan waktu yang telah disepakati bersama oleh kedua belah pihak.

Perusahaan mempunyai prosedur jika terdapat pelanggan yang mempunyai jatuh tempo yang sudah dekat dan sudah lewat dari jatuh tempo tetapi memberikan perjanjian untuk membayar maka pelanggan akan diingatkan melalui telepon oleh bagian administrasi agar segera melunasi hutang pelanggan kepada perusahaan. Hal ini disebabkan perusahaan sangat memperhatikan piutang yang diberikan kepada pelanggan.

Perusahaan sangat memperhatikan piutang yang diberikan kepada pelanggan, karena piutang sangatlah penting dan berpengaruh kepada laba perusahaan setiap periodenya. Selain itu dari memperhatikan piutang, perusahaan juga memperhatikan perputaran piutang usaha (*account receivable turnover*). Perputaran piutang ini bertujuan untuk mengukur berapa kali piutang dapat diubah menjadi kas selama tahun

berjalan atau bulan berjalan. Sebagai contoh n/30, piutang seharusnya dapat berputar lebih dari 12 kali per tahun. Perputaran piutang usaha dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Piutang Usaha Rata-rata}}$$

Dimana piutang usaha rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan data bulanan atau dengan menambahkan saldo awal dan akhir piutang usaha dan membaginya dengan dua.

Perusahaan selain memperhatikan perputaran piutang usaha juga harus memperhatikan rata-rata pengumpulan piutang menjadi kas (*Average Collection Period / ACP*). Rata-rata pengumpulan piutang menjadi kas ini digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang usaha menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu. Rata-rata pengumpulan piutang menjadi kas dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

Contoh perhitungan dan data dari PT. Semut Merah tangguh, yaitu:

Tabel 2
Tabel Penjualan Kredit Per Bulan

Bulan	Penjualan / Bulan	Tertagih	Tertunggak
Desember	Rp. 1.869.858.454	Rp. 1.959.841.545,00	Rp. (89.983.091,00)
Januari	Rp. 3.280.429.567	Rp. 2.491.530.431,00	Rp. 788.899.136,00
Pebruari	Rp. 2.852.430.741	Rp. 2.796.545.454,00	Rp. 55.885.287,00
Maret	Rp. 3.347.422.368	Rp. 2.724.846.154,00	Rp. 622.576.214,00
April	Rp. 3.827.642.908	Rp. 3.618.809.393,00	Rp. 208.833.515,00
Mei	Rp. 3.228.316.747	Rp. 3.197.079.175,00	Rp. 31.237.572,00

Tabel 3
Tabel Perhitungan RTO dan ACP

Bulan	Piutang rata-rata	RTO	ACP
Januari	Rp. 349.458.023	9 kali	38 hari
Pebruari	Rp. 422.392.212	7 kali	53 hari
Maret	Rp. 339.230.751	10 kali	36 hari
April	Rp. 415.704.865	9 kali	39 hari
Mei	Rp. 120.035.544	27 kali	13 hari

Pada tabel 2 (Tabel Penjualan Kredit Per Bulan) dapat dilihat penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dari bulan desember sampai dengan bulan mei dan terlihat berapa besar perusahaan dapat melakukan penagihan kepada pelanggan juga berapa besar perusahaan belum dapat melakukan penagihan terhadap pelanggan.

Sedangkan tabel 3 (Tabel Perhitungan RTO dan ACP) dapat dilihat piutang rata-rata perusahaan per bulan, dari piutang rata-rata per bulan dan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Dapat dihitung perputaran piutang yang seharusnya diperhatikan oleh perusahaan juga dapat diketahui berapa hari seharusnya piutang harus tertagih oleh perusahaan.

Cara Perhitungan Piutang rata-rata, *Receivable Turn Over*, dan *Average Collection Period*, yaitu:

❖ Piutang Rata-rata:

Januari	: (Rp. 788.899.136 + (-89.983.091))/2	= Rp. 349.458.023
Pebruari	: (Rp. 55.885.287 + Rp. 788.899.136)/2	= Rp. 422.392.212
Maret	: (Rp. 622.576.214 + Rp. 55.885.287)/2	= Rp. 339.230.751
April	: (Rp. 208.833.515 + Rp. 622.576.214)/2	= Rp. 415.704.865
Mei	: (Rp. 31.237.572 + Rp. 208.833.515)/2	= Rp. 120.035.544

❖ Receivable Turn Over (RTO)

Januari	: Rp. 3.280.429.567 / Rp. 349.458.023	= 9 kali
Pebruari	: Rp. 2.852.430.741 / Rp. 422.392.212	=7 kali
Maret	: Rp. 3.347.422.368 / Rp. 339.230.751	=10 kali
April	: Rp. 3.827.642.908 / Rp. 415.704.865	= 9 kali
Mei	: Rp. 3.228.316.747 / Rp. 120.035.544	= 27 kali

❖ *Average Collection Period* (ACP)

Januari	: 360 / 9 kali	= 38 hari
Pebruari	: 360 / 7 kali	= 53 hari
Maret	: 360 / 10 kali	= 36 hari
April	: 360 / 9 kali	= 39 hari
Mei	: 360 / 27 kali	=13 hari

Pada bulan Januari, perusahaan harus melaksanakan perputaran piutang sebanyak 9 kali dan waktu untuk menagih piutang maksimal 38 hari. Pada bulan Pebruari, perusahaan harus melaksanakan perputaran piutang sebanyak 7 kali dan waktu untuk menagih piutang maksimal 53 hari. Pada bulan Maret, perusahaan harus melaksanakan perputaran piutang sebanyak 10 kali dan waktu untuk menagih piutang maksimal 36 hari. Pada bulan April, perusahaan harus melaksanakan perputaran piutang sebanyak 9 kali dan waktu untuk menagih piutang maksimal 39 hari. Pada bulan Mei, perusahaan harus melaksanakan perputaran piutang sebanyak 27 kali dan waktu untuk menagih piutang maksimal 13 hari. Setiap minggunya, perusahaan memutar piutang sebanyak 4-8 kali per-minggu sehingga per bulan perusahaan melakukan perputaran piutang sebesar 16-32 kali. Perusahaan selalu melakukan penagihan kepada pelanggan seminggu setelah melakukan pengiriman barang. Jika pelanggan tidak dapat membayar dalam waktu 1 minggu, maka perusahaan akan memberikan waktu kembali 1 minggu. Tetapi pelanggan harus memberikan keterangan, tandatangan, dan stempel.

Untuk 5 bulan yang di analisis yaitu bulan januari sampai bulan mei, jika dilakukan penghitungan rata – rata akan didapat 12,4 kali untuk melakukan perputaran piutang dalam waktu lima bulan. Dan untuk rata-rata jumlah hari untuk penagihan di dapat 35,8 atau 36 hari untuk melakukan penagihan kepada pelanggan.

Perusahaan telah memperhatikan perputaran piutang dan waktu penagihan yang sangat penting. Perusahaan memperhatikan perputaran piutang dengan cara melakukan pemesanan kembali kepada *supplier / pricipal* sehingga dapat menjual barang dagangan kembali kepada pelanggan. Dalam 5 bulan perusahaan melakukan pemesanan (barang datang dari *supplier / principal*) sebanyak 80-160 kali. Sedangkan pada perhitungan perputaran piutang yang digunakan perusahaan harus melakukan 12,4 kali perputaran piutang selama 5 bulan.

Dan perusahaan memperhatikan waktu penagihan piutang dengan cara melakukan penagihan piutang kepada pelanggan 7 hari setelah pengiriman barang atau setelah barang diterima oleh pelanggan. Jika pelanggan belum bisa melunasi piutang, maka perusahaan akan memberikan waktu paling lambat 1 minggu setelah jatuh tempo berakhir, sehingga max perusahaan melakukan penagihan piutang adalah 14 hari setelah barang dikirim ke pada pelanggan.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Semut Merah Tangguh, yaitu: Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Semut Merah Tangguh sudah baik, hal ini dibuktikan dengan setiap bagian dalam perusahaan telah memiliki tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP). Secara keseluruhan, PT. Semut Merah Tangguh telah mempunyai bagian-bagian, dokumen, catatan, dan prosedur penjualan kredit yang terkait dalam telah sesuai dengan standar.
Tetapi masih terdapat kelemahan diantaranya yaitu dokumen-dokumen yang digunakan oleh PT. Semut merah Tangguh tidak menggunakan nomor urut cetak dan PT. Semut Merah Tangguh juga belum melakukan rotasi jabatan karyawan secara rutin.
2. Penerapan sistem informasi akuntansi proses penagihan piutang pada PT. Semut Merah Tangguh, yaitu: Penerapan sistem informasi akuntansi proses penagihan pada PT. Semut Merah Tangguh sudah baik, secara keseluruhan PT. Semut Merah Tangguh telah mempunyai bagian-bagian, dokumen, catatan, dan prosedur penagihan yang terkait dalam telah sesuai dengan standar operasional prosedur. Tetapi masih terdapat beberapa kelemahan diantaranya yaitu terdapat beberapa dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan masih belum terdapat nomor urut cetak dan PT. Semut Merah Tangguh juga sebaiknya melakukan rotasi pada setiap bagian, agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dan merugikan bagi perusahaan. Pada proses penagihan piutang pada bagian kasir belum melakukan pengecekan dengan benar pada surat jalan penagihan dan juga uang yang diberikan oleh bagian penjualan.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap proses penagihan piutang pada PT. Semut Merah Tangguh, yaitu: Sistem informasi penjualan terhadap proses penagihan piutang pada PT. Semut Merah Tangguh sudah sangat baik. Dilihat dari perputaran piutang dan rata-rata periode pengumpulan piutang menjadi kas sudah sangat baik dikarenakan perusahaan telah tidak melewati batas rata-rata periode pengumpulan piutang menjadi kas dan perusahaan telah melewati batas perputaran piutang yang seharusnya dilakukan setiap bulannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, Anastasia. Dan Lilis Setiawati. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 1. CV. Andi Offset. Yogyakarta
- Mulyadi. 2008. Sistem Informasi Akuntansi. Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat
- Mulya, Hadri. 2009. Memahami Akuntansi Dasar. Edisi 2. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Pura, Rahman. 2013. Pengantar Akuntansi I (Pendekatan Siklus Akuntansi). Jakarta: Erlangga