

Peranan Sistem Aplikasi FAST Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Piutang Dagang (Studi Kasus Pada PT. KEA Panelindo)

*Internal Control of
Accounts
Receivables*

Muanas dan Fitri Sufriyanti

053

*Program Studi Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor, Indonesia
Email: lemlit@stiekesatuan.ac.id*

ABSTRACT

Submitted:
JANUARY 2018

The purpose of this study was to determine the procedures of credit sales and internal controls of accounts receivable, to determine how the application of FAST system acts as an internal control of accounts receivable, and to understand what the impact of the role of FAST application system on the effectiveness of internal control of accounts receivable. The method used is descriptive qualitative method. This research was taken place at Kea Panelindo, from 13 April to 13 July 2016. Results of research showed that the role of FAST application system FAST (Finance Accounting System) on the effectiveness of internal control accounts receivable at PT. Kea Panelindo proved that the system is sufficient. It can be seen from the components of accounts receivable and the procedures carried out by the company have been in accordance with standard operational procedures adopted by the company. Control of the company's accounts receivable can be monitored through documents of credit sale agreement, the addition of accounts receivable, collection of accounts receivable, cash receipts from the repayment of accounts receivable, the elements of internal control in companies such as the control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring.

Accepted:
MARCH 2018

Keywords : Fast Application System, Internal Control, Accounts Receivable

PENDAHULUAN

Perusahaan dituntut untuk menjaga kestabilan dan laba usaha. Laba yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasional perusahaan tetapi juga digunakan untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan di masa mendatang. Karenanya setiap perusahaan menargetkan perolehan laba dari hasil penjualannya agar terus meningkat setiap periode demi kelangsungan hidup perusahaan.

Ada dua cara penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan tunai transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam

JIAKES

Jurnal Ilmiah Akuntansi
Kesatuan
Vol. 6 No. 1, April 2018
pg. 053- 062
STIE Kesatuan
ISSN 2337 – 7852

penjualan tunai karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena adanya keterbatasan daya beli masyarakat serta pembayaran untuk pembelian barang yang dapat ditunda. Selain pembeli ternyata perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit karena perusahaan akan memperoleh pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Penjualan kredit lebih memiliki daya tarik dibandingkan dengan penjualan tunai bagi para pelanggan sehingga penjualan kreditpun dapat meningkatkan pendapatan penjualan bagi para perusahaan. Prosedur dari penjualan kredit dimulai dengan diterimanya pesanan pelanggan, melakukan verifikasi kelayakan kredit pelanggan, mengecek ketersediaan persediaan, dan memberitahu departemen gudang dan pengiriman mengenai penjualan kredit yang telah disetujui. Tetapi penjualan kredit memiliki konsekuensi terjadinya suatu keadaan ketidakpastian yang lebih tinggi dari pada penjualan tunai dikarenakan adanya keraguan akan tidak tertagihnya piutang, memiliki resiko tertundanya penerimaan kas sehingga membutuhkan investasi yang lebih besar, dimana jika terjadi piutang tak tertagih menimbulkan suatu kerugian pada perusahaan.

Dengan adanya resiko tersebut maka sistem pengendalian internal pada piutang dagang inilah yang seharusnya diterapkan oleh perusahaan sesuai dengan kebijakan yang ada. Adanya pembagian tugas pada masing-masing departemen dapat menjadi jaminan aktivitas perusahaan sebagai pengendalian internal. Pengendalian internal bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pelaksanaan kinerja perusahaan dengan rencana yang telah ditetapkan dan untuk mengetahui berbagai kesulitan dalam menjalankan rencana.

Fungsi utama dari sistem informasi akuntansi berkaitan dengan pengendalian internal. Oleh karena itu sistem akuntansi harus dapat menunjang pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan akan memperoleh laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan dan membantu dalam pengambilan keputusan.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi

Menurut Anastasia Diana & Lilis Setiawan, sistem pemrosesan data/informasi merupakan sistem buatan manusia yang biasanya terdiri dari sekumpulan komponen, baik manual ataupun berbasis komputer yang terintegrasi untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data serta menyediakan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai pemakai informasi tersebut.

Menurut James A. Hall (2006 : 4). Sistem informasi (*information system*) adalah serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan ke para pengguna. Sistem informasi sebuah perusahaan manufaktur yang didekomposisikan menjadi berbagai subsistem dasar. Sistem yang timbul dari dekomposisi tersebut adalah sistem informasi akuntansi (SIA) dan sistem informasi manajemen (SIM).

Menurut James, A. Hall (2007 : 1) “tiap perusahaan harus menyesuaikan sistem informasi dengan kebutuhan para penggunanya”. Dan terdapat tiga tujuan dasar yaitu :

1. Mendukung fungsi penyediaan (*stewardship*) pihak manajemen.
2. Mendukung pengambilan keputusan pihak manajemen.
3. Mendukung operasional harian perusahaan.

Kelebihan dari sistem informasi antara lain :

1. Dapat memberikan informasi-informasi secara tepat dan cepat kepada semua khalayak.
2. Dapat mempermudah masyarakat dalam memperoleh data-data yang di perlukan.
3. Data-data yang di dapatkan bisa menjadi referensi.
4. Dapat menambah wawasan kepada masyarakat umum.
5. Setiap detik informasi dapat di perbaharui dan akurat.
6. Dapat belajar lebih hemat dengan sistem informasi tanpa harus keluar rumah.

Kekurangan sistem informasi antara lain :

1. Mempermudah terjadinya plagiat.
2. Membuat seseorang kurang berinteraksi dengan lingkungan.
3. Membuat seseorang menjadi ketergantungan.
4. Hal-hal yang tradisional menjadi di tinggalkan karena kemajuan sistem informasi dan kemajuan zaman.

Penjualan

Menurut Alvin A. Arens (2004, 343). “*The overall objective in the sales and collection cycle are typical accounts included : sales, sales returns and allowances, bad debt expense, cash discounts taken, trade accounts receivable, allowance for uncollectible accounts and cash in the bank.*”

Menurut James M.Reeve (2009, 280) yang diterjemahkan oleh Damayanti Dian, menerangkan bahwa :

Penjualan (*Sales*) adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik *return* dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih.

Menurut La Midjan (2006, 13), klasifikasi dari transaksi penjualan dibagi menjadi :

1. Penjualan Tunai
2. Penjualan Kredit
3. Penjualan Secara Tender
4. Penjualan Ekspor
5. Penjualan Secara Konsinyasi
6. Penjualan Melalui Grosir

Piutang

Standar Akuntansi Keuangan menggolongkan piutang, menurut sumber terjadinya, dalam dua kategori yaitu piutang usaha atau dagang dan piutang lain-lain. Piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang lain-lain adalah piutang yang timbul dari transaksi di luar kegiatan usaha normal perusahaan.

Piutang usaha dan piutang lain-lain yang diharapkan bisa ditagih dalam waktu satu tahun atau kurang diklasifikasikan sebagai piutang lancar salah satunya yaitu : Piutang Dagang.

Menurut Rudanto (2008 : 224) “piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atas jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.”

Menurut Herry (2009 : 166) piutang adalah : “semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian para masa lalu”.

Jenis piutang dapat dibedakan menjadi : piutang usaha dan wesel tagih. Dalam akuntansi piutang, secara periodik dihasilkan pernyataan piutang yang dikirimkan kepada setiap debitur. Pernyataan piutang ini merupakan unsur pengendalian internal yang baik dalam pencatatan piutang. Dengan mengirimkan secara periodik pernyataan piutang kepada para debitur, catatan piutang perusahaan diuji keakuratannya dengan menggunakan tanggapan yang diterima dari debitur atas pengiriman pernyataan piutang. Di samping itu, pengiriman pernyataan piutang secara periodik kepada para debitur akan menimbulkan citra yang baik di mata debitur mengenai keandalan pertanggungjawaban keuangan perusahaan.

Untuk mengetahui status piutang dan kemungkinan tertagih atau tidaknya piutang, secara periodik fungsi pencatatan piutang menyajikan informasi umur piutang setiap debitur kepada manager keuangan. Daftar umur piutang merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

Pengendalian Internal

Menurut Theodorus M. Tuanakotta (2013 : 352) “Pengendalian internal adalah proses kebijakan, dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku.”

Menurut Anastasia (2011 : 82) pengendalian internal adalah : semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaan, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

James A. Hall (2007 : 180) mengemukakan : Dengan jatuhnya etika dan terjadinya penipuan, kini kita pelajari berbagai teknik pengendalian internal untuk menangani masalah semacam ini. Manajemen perusahaan diwajibkan secara hukum untuk membuat dan memelihara sistem pengendalian internal yang memadai.

Tujuan pengendalian intern adalah menjamin manajemen perusahaan agar:

1. Tujuan perusahaan yang ditetapkan akan dapat dicapai.
2. Laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan dapat dipercaya.
3. Kegiatan perusahaan sejalan dengan hukum dan peraturan yang berlaku.

Komponen Pengendalian Internal

Efektifitas unsur-unsur sistem pengendalian sangat ditentukan oleh Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*) dimana lingkungan pengendalian tersebut memiliki 4 (empat) unsur sebagai berikut:

1. Filosofi dan gaya operasi
2. Berfungsinya dewan komisaris dan komite pemeriksaan
3. Metode Pengendalian Manajemen
4. Kesadaran pengendalian

Menurut COSO pengendalian internal terdiri dari 5 (lima) komponen yang saling berhubungan, antar lain :

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)
2. Penetapan Resiko (*Risk Assesment*)
3. Aktivitas Pengendalian (*Control Procedure*)
4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)
5. Pemantauan (*Monitoring*)

Pengendalian Internal Piutang Dagang

Menurut Hery (2009 : 269) pengendalian piutang usaha adalah :

1. Setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli harus diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya.
2. Bagian penjualan tidak boleh merangkap sebagai bagian kredit
3. Persetujuan kredit hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit.
4. Manajer penjualan tidaklah memiliki otorisasi atau wewenang untuk menyetujui proposal kredit pelanggan.

Untuk 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.

Karakteristik Sistem Pengendalian Intern atas Piutang

Output dari sistem pengendalian intern piutang adalah berupa informasi dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen lain, sehingga karakteristik sistem pengendalian intern piutang identik dengan karakteristik informasi. Seperti yang telah diungkapkan oleh Romney, dkk karakteristik informasi yang baik adalah : relevan, reliable, complete, timeliness, understandable dan verifiable.

Sistem Pengendalian Intern atas Piutang

Pengendalian intern terhadap piutang dimulai dari penerimaan order penjualan dilanjutkan pada persetujuan atas order, persetujuan pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas atau bank. Dalam hal ini harus diperhatikan pula retur penjualan secara periodik harus dibuat perincian piutang menurut golongan usianya untuk menentukan tindakan apa yang perlu dilakukan dan menilai apakah bagian kredit telah bekerja dengan efisien.

Efektifitas Pengendalian Piutang Dagang

Sistem informasi akuntansi tampaknya memainkan peran penting dalam evaluasi dan rencana auditor terhadap pengendalian internal perusahaan, dan banyak berperan dalam membuat penilaian. Dalam kebanyakan kasus, struktur penyajian informasi tampaknya berkontribusi untuk keseragaman tanggapan, tetapi dalam beberapa kasus sebenarnya tampaknya membesar-besarkan perbedaan dalam penilaian auditor. Seperti

halnya dalam penelitian dari Borizt (2010) penyajian sistem informasi dapat membantu auditor dalam hal pengendalian internal perusahaan.

Hipotesis Penelitian

Hipotesis dalam penelitian ini adalah diduga terdapat pengaruh peranan sistem *Accounting* terhadap efektifitas pengendalian internal piutang dagang.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi dan efektifitas pengendalian internal piutang pada PT. Kea Panelindo. Proses penelitian terhadap sistem FAST dari tahun 2014, ketika program ini diimplementasikan sampai tahun 2015.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Jenis penelitian ini menggunakan data sekunder, yaitu sumber data yang diperoleh dari dokumen-dokumen dari PT. Kea Panelindo. Data diperoleh dari studi pustaka, pengamatan dan wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur Penjualan Kredit dan Piutang Dagang pada PT. Kea Panelindo

Bagian-bagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit yaitu: bagian penjualan, bagian gudang dan bagian pengiriman.

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit terdapat pada : nota pesanan pelanggan, surat jalan, faktur penjualan / *invoice* dan faktur pajak

Prosedur sistem penjualan kredit pada perusahaan, meliputi :

1. **Prosedur Penjualan Kredit di Bagian Penjualan**
Setelah pelanggan melakukan pemesanan maka bagian penjualan akan menerima nota pesanan pelanggan. Setelah itu barang akan dikirimkan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan kedua belah pihak oleh bagian pengiriman.
2. **Prosedur Permintaan Barang di Bagian Administrasi Barang atau Gudang**
Prosedur permintaan barang dilakukan oleh bagian administrasi barang atau gudang. Bagian administrasi barang membuat surat jalan untuk mempersiapkan detail barang yang akan dikirim oleh bagian pengiriman barang.
3. **Prosedur Pengiriman Barang**
Prosedur pengiriman barang, bagian pengiriman bertugas untuk melakukan pengiriman barang yang telah dipesan oleh pelanggan sesuai dengan jumlah yang diminta. Bagian pengiriman juga meminta cap dan tanda tangan sebagai bukti bahwa barang telah dikirim dan diterima oleh pelanggan.

Bagian-bagian yang terkait dalam sistem penagihan piutang, yaitu: bagian piutang, bagian penagihan, bagian kasir, dan bagian akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang dagang, yaitu:

1. Faktur Penjualan atau *Invoice*
2. Tanda Terima Nota Tagihan
3. Slip Tanda Terima Cash & Giro
4. Giro
5. Bukti Kas Masuk
6. Bukti Setoran Bank

Prosedur yang membentuk sistem proses piutang, yaitu:

1. **Prosedur Pengarsipan Faktur Penjualan**
2. **Prosedur Pengarsipan Dokumen Penagihan**
Dalam prosedur mempersiapkan dokumen penagihan, bagian piutang akan membuat surat jalan tanda terima nota tagihan untuk bagian penagihan. Bagian piutang akan mempersiapkan dokumen-dokumen pendukung yang berguna untuk proses penagihan.
3. **Prosedur Penagihan Piutang**
Prosedur penagihan piutang dilakukan oleh bagian penagihan. Bagian penagihan akan mengunjungi pelanggan dan akan menyerahkan dokumen-dokumen untuk pelunasan piutang. Bila pelanggan tidak dapat melakukan pelunasan piutang, maka bagian penagihan meminta keterangan belum bisa untuk membayar yang ditulis oleh pelanggan dengan dibubuhkan tanda tangan dan stempel.
4. **Prosedur Pelunasan Piutang di Bagian Penerimaan Kasir**
Dalam prosedur pelunasan piutang, bagian penagihan memberikan uang beserta dengan tanda terima nota tagihan kepada bagian kasir. Bagian kasir akan melakukan pengecekan terhadap uang dan giro yang diterima.
5. **Prosedur Pencatatan Pelunasan Piutang di Bagian Piutang**
Prosedur pencatatan pelunasan piutang dilakukan oleh bagian piutang. Tanda terima nota tagihan lembar ke-2 diserahkan kepada bagian piutang oleh bagian penagihan.
6. **Prosedur Pencatatan Jurnal Piutang Dagang di Bagian Akuntansi**
Bagian akuntansi akan membuat jurnal mengenai pelunasan piutang pelanggan.

Penggunaan Program Aplikasi FAST (*Finance Accounting System*)

Aplikasi FAST (*Finance Accounting System*) adalah suatu sistem informasi akuntansi, yang digunakan sebagai pengendali internal piutang dagang perusahaan, setiap transaksi yang terjadi langsung dimasukkan ke dalam sistem dan sistem FAST yang bekerja. Untuk mengetahui apakah perusahaan sudah melakukan pengendalian intern yang memadai sesuai aturan COSO, berikut adalah hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan, terdapat 5 (lima) komponen pengendalian internal yaitu :

1. **Lingkungan Pengendalian Piutang**
Lingkungan pengendalian merupakan dasar agar setiap bagian dapat bertanggung jawab, bersikap disiplin dan terstruktur dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Sikap dan tindakan manajemen terhadap lingkungan perusahaan sangat dibutuhkan agar tercipta kesadaran yang tinggi tentang perlunya pengendalian internal.

2. Penafsiran Risiko
Pesatnya perkembangan lingkungan eksternal dan internal menyebabkan risiko bisnis menjadi semakin kompleks, dalam meminimalisir risiko yang ada, perusahaan telah melakukan identifikasi dan analisis terhadap faktor internal maupun eksternal tersebut. Adapun risiko yang biasanya timbul yaitu perubahan dalam lingkungan operasi sebagai contoh : apabila ada pengembangan program aplikasi khusus bagian akuntansi di perusahaan maka bagian IT wajib mengimplementasikan kepada seluruh pengguna aplikasi yang berkaitan.
3. Aktivitas Pengendalian
Peranan program aplikasi FAST dalam pengendalian penjualan kredit dan piutang dagang pada perusahaan, dapat dilihat dalam *securitas* yang terdapat dalam modul-modul sebagai berikut:
 - a. Modul Penjualan
Beberapa peranan aplikasi dalam pengendalian penjualan kredit yang terdapat di modul surat jalan dan modul penjualan.
 - b. Modul Pelunasan Piutang Dagang
Dari fasilitas ini seorang akuntan dapat melihat selisih yang terjadi di dalam penerimaan kas secara data dan secara real kas masuknya. Jika terdapat selisih dan ternyata selisih yang muncul berbeda dengan catatan akunting maka dilakukan penelusuran lebih lanjut dengan membandingkan kembali data yang ada di bagian penjualan atas penambahan piutang dagang dan di bagian penagihan atas pengurangan piutang dagang.
Data mutasi piutang dagang yang dimiliki oleh seorang akuntan otomatis akan ter-*update* di aplikasi FAST dari hasil inputan bagian penjualan dan bagian penagihan. Jadi jika terjadi selisih data akan mudah ditelusuri, inilah yang menjadi peranan utama aplikasi FAST dalam pengendalian internal piutang dagang. Kecurangan bisa saja terjadi, saat bagian administrasi barang atau bagian gudang mengeluarkan barang tidak sesuai dengan data dari bagian penjualan. Atau kecurangan terjadi pada saat bagian penagihan tidak menyetorkan pelunasan piutang ke bagian kasir.
 - c. Informasi dan Komunikasi
Informasi dan komunikasi di dalam suatu laporan dapat membantu manajemen dalam mengambil suatu keputusan. Informasi tersebut dapat dihasilkan apabila seluruh sistem dipatuhi oleh semua karyawan. Perusahaan telah melaksanakan seluruh sistem operasional prosedur yang ada, seperti mencatat dan menyusun semua transaksi, yang di dalamnya terdapat tanggal, bulan, tahun, nomor dokumen kemudian detail transaksi tersebut telah didukung dengan semua bukti yang ada, selain itu transaksi di otorisasi oleh kepala keuangan sehingga informasi yang dihasilkan memadai.
 - d. Pemantauan Piutang
Kegiatan yang perlu pemantauan ekstra adalah kegiatan penjualan kredit dan pelunasan piutang dagang. Berdasarkan hasil observasi pemantauan secara langsung oleh manajemen perusahaan diantaranya adalah:
 - Memeriksa langsung faktur penjualan yang dibuat oleh bagian penjualan setiap ada transaksi penjualan,

- Memeriksa dokumen-dokumen yang dibuat bagian piutang dalam persiapan penagihan dan pengurangan piutang dagang, seperti saldo piutang dagang,
- Memeriksa penerimaan kas dari bagian penagihan dalam pelunasan piutang dagang,
- Mengawasi langsung kegiatan pengiriman barang kepada pelanggan pada waktu-waktu tertentu,
- Semua kegiatan transaksi pada bagian organisasi perusahaan terdapat dalam satu aplikasi yaitu FAST, sehingga para kepala bagian bahwa pemimpin perusahaan akan mudah dalam pemantauan, pengontrolan atau pengendalian kegiatan operasional perusahaan,
- Program ini dilengkapi dengan laporan-laporan yang akurat secara data yang dibutuhkan manajemen untuk pengambilan keputusan.

SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi piutang dagang yang diterapkan oleh perusahaan sudah cukup baik.
2. Penggunaan sistem aplikasi FAST sebagai sistem informasi pada perusahaan sangatlah penting dalam memberikan informasi atau laporan yang benar-benar cepat dan akurat.
3. Peranan sistem aplikasi FAST terhadap pengendalian internal piutang dagang cukup baik.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka terdapat beberapa saran yang dapat diberikan, sebagai berikut:

1. Sebaiknya di bagian penjualan terdapat fasilitas otomatis untuk mengetahui sudah terkirimnya barang pesanan pelanggan dari bagian gudang, sehingga bagian penjualan dapat memastikan kembali secara otomatis pengiriman barang.
2. Sebaiknya di bagian kasir dapat melihat selisih data antara bagian akunting piutang dagang dengan bagian penerimaan kas, sehingga jika terjadi kesalahan di bagian kasir dalam penginputan data pelunasan piutang dapat ditelusuri kembali oleh kasir.
3. Sebaiknya di dalam program aplikasi FAST terdapat menu *backup* data sehingga data akan aman tersimpan dalam *server* perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, Anastasia & Lilis Setiawati (2010) Sistem Informasi Akuntansi, Andi. Yogyakarta.
- Krismiaji (2010) Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Ketiga, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.

- Mulyadi (2016), Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Empat, Salemba Empat, Jakarta Selatan.
- Agoes, Sukrisno (2012), Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntansi oleh Akuntan Publik, Edisi 4 Buku 1, Salemba Empat, Jakarta
- Samiaji Sarosa. 2009. Sistem Informasi Akuntansi, Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia
- Setiawan, B. (2013). Menganalisa Statistik Bisnis dan Ekonomi dengan SPSS 21. ANDI: Yogyakarta
- Setiawan, B. (2015). Teknik Praktis Analisis Data Penelitian Sosial dan Bisnis dengan SPSS. ANDI: Yogyakarta
- Widjajanto Nugroho. 2011. Sistem Informasi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Trisakti : Erlangga
- Wilkinson, Josep W. Et al, 2009. Accounting Information System Essential Concept and Aplication, Edisi Keempat, New York
- http://id.wikipedia.org/wiki/Sistem_informasi_pengembangan-sistem-informasi-antara-insourcing-outsourcing-dan-cosourcing/
- <http://melatiarya.blogspot.co.id/2013/01/pengendalian-internal-piutang-usaha.html>