
PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PERUSAHAAN METRO PADANGSIDIMPUAN TAHUN ANGGARAN 2014

Drs. Ali Nurdin Siregar MA

Dosen FKIP Univeristas Muhammadiyah Tapanuli Selatan

Abstrak

Adapun masalah dalam penelitian ini adalah apakah ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di perusahaan Metro Padangsidimpuan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian secara kuantitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang perusahaan Metro Padangsidimpuan. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan perusahaan Metro Padangsidimpuan, sedangkan sampel dari penelitian ini berjumlah 35 orang. Untuk memperoleh data digunakan jenis penelitian asosiatif, instrumen yang dipergunakan sebagai alat pengumpulan data adalah berupa angket.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Piutang, Padangsidimpuan

Pendahuluan

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya bersikembungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasikan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-

fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi secara efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat menontrol 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 sebagai untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada Metro Padangsidempuan sebuah perusahaan yang bergerak dalam perusahaan dagang. Kegiatan operasional yang dilakukan oleh Metro padangsidempuan melaksanakan penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Untuk mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit, perusahaan Metro Padangsidempuan memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi.

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan kredit. Perusahaan Metro Padangsidempuan memiliki kendala dalam penagihan piutang. Adapun kendala yang dialami dalam penagihan piutang berasal

dari dari faktor pembeli yang melakukan penjualan secara *over kredit* dan yang berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan. Selain itu karyawan Metro Padangsidempuan sering kali berusaha melakukan manipulasi data, juga menipu calon konsumen dengan memanfaatkan kemudahan pemberian kredit, hal ini dilakukan dalam rangka mempercepat tercapainya target penjualan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2001) menjelaskan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan ke semua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

Adapun fungsi-fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan dengan aktivitas penjualan sejak timbulnya pesanan penjualan sampai dengan penerimaan hasil penjualan adalah sebagai berikut :

1. Bagian penjualan

Bagian ini berfungsi untuk menerima surat pesanan dari pelanggan dalam transaksi penjualan, untuk menambah informasi yang belum ada pada surat pesanan tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otoritas kredit, menentukan tanggal

pengiriman juga memfaktur pinjaman sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

2. Bagian kredit

Bagian ini berfungsi untuk meneliti status kredit langganan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Pengecekan status kredit perlu dilaksanakan sebelum bagian pesanan mengisi surat pesanan penjualan, untuk mempercepat pelayanan kepada pelanggan, surat order pengiriman dikirim langsung kebagian pengiriman sebelum pesanan penjualan memperoleh otorisasi kredit.

3. Bagian gudang

Bagian ini berfungsi menyimpan barang yang dipesan oleh langganan serta menyerahkan barang ke bagian pengirim.

4. Bagian pengiriman barang

Bagian ini untuk mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal harian penjualan dan kedalam buku besar beserta membuat laporan penjualan.

5. Bagian pengiriman

Bagian ini berfungsi untuk mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan

6. Bagian kas

Bagian ini berfungsi sebagai penerimaan pembayaran harga barang yang dibeli baik secara penjualan tunai maupun kredit.

pemahaman dan pengendalian 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 sesuai rencana.

Semakin besar volume penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. kemampuan piutang untuk dapat dikonversikan ke dalam 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.

Menurut Mulyadi (2001:183) Pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi perusahaan". Salah satu tujuan utama manajemen keuangan adalah mengusakan adanya penegasan kas secara berhati-hati dan efektif.

Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektifitas pengendalian. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Untuk menunjang efektivitas pengendalian intern piutang maka perusahaan harus menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan yang handal. Sistem

Efektivitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya

informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kesalahan sistem itu sendiri.

Pengendalian ini bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk mendapat 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 perlunya penanganan atau pengendalian untuk efektivitas operasional perusahaan karena apabila piutang terlalu banyak kemungkinan tidak tertagih semakin besar, sehingga perlu adanya pengendalian piutang untuk menghindari piutang tak tertagih. Hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dalam rangka pengendalian piutang, ada hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi penjualan dengan pengendalian piutang.

Dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam satu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. 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 didalam laporan keuangan dan laporan manajemen.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, yakni menggambarkan adanya pengaruh antara variabel yang satu dengan variabel yang lain. Dalam penelitian ini variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan) dan Y (efektivitas pengendalian piutang). Untuk mengetahui pengaruh antara Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang penulis menggunakan angket.

Pembahasan dan Hasil

Dengan terkumpulnya data dalam penelitian ini yang diperoleh di Perusahaan Metro Padangsidimpuan dengan tehnik angket, angket tersebut disebarkan kepada karyawan/pengawai guna mendapatkan data tentang sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Setelah data tersebut terkumpul, selanjutnya penulis menganalisa dengan menggunakan rumus korelasi product moment. Berdasarkan perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang penulis ajukan dalam penelitian ini dapat diterima kebenarannya.

hasil pengolahan data dan penganalisaan data yang dilakukan, diperoleh r hitung = 0,353 hasil ini kemudian dibandingkan dengan r tabel

dimana r hitung lebih besar dari r tabel yaitu $0,353 > 0,334$, maka dapat dikatakan bahwa “ ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang di Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan penganalisaan data yang dilakukan, diperoleh r hitung = $0,353$ hasil ini kemudian dibandingkan dengan r tabel dimana r hitung lebih besar dari r tabel yaitu $0,353 > 0,334$, maka dapat dikatakan bahwa “ ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang di Perusahaan Metro Padangsidempuan Tahun Anggaran 2014.

Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan penelitian ini, penulis memberikan saran untuk perusahaan Metro Padangsidempuan, sistem pengendalian piutang pada setiap konsumen agar kiranya harus di evaluasi dan disempurnakan sejalan dengan tujuannya. Untuk sistem informasi akuntansi penjualan agar lebih diperhatikan lagi penerapannya dan melakukan pencatatan secara teliti.

Daftar Pustaka

- Azhar Susanto, 2004 Sistem Informasi Akuntansi. Bandung : Alfabeta
- Baridwan , 2004 Intermediate Accounting. Jogjakarta :BPFE
- Fuad, M, Dkk. 2001. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Jusup, AL.H. 2001 Dasar-dasar Akuntansi. Jogjakarta : STIE YKPN
- Mulyadi, 2001. Sistem Akuntansi Keuangan. Jakarta : Salemba Empat
- Soemarso, S.R 2002. Revisi Akuntansi Pengantar Jakarta : Bina Rupa Aksara
- Sugiyono 2007. Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, R & D. Bandung : Alfabeta
- Riduwan, 2005 Dasar-dasar Statistika. Cetakan Keempat. Bandung : Alfabeta