

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi

Asep Awaludin,
Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Jawa barat.

ABSTRACT

Asep Awaludin (043061211012) Universitas Muhammadiyah Sukabumi. Effect of Accounting Information Systems Sales of the effectiveness of controls Receivable at PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk branch of Sukabumi. Supervisor I: Sulaeman, SE., M.Si and Supervisor II: Tina Kartini, SE., M.E.Sy.

This study aims to determine the effect of accounting information system sales of the effectiveness of the control receivables at PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk branch of Sukabumi. By using quantitative descriptive method that describes the relationship between variables to analyze numerical data (numbers) using methods statistika through hypothesis testing. The authors determined that the accounting information system sales as the independent variable (free) and accounts receivable control as the dependent variable (linked). Of the 30 questionnaires distributed to respondents, and inserted into the data processing, data analysis using SPSS version 23. The statistical method used to test the hypothesis adalah simple linear regression analysis.

Having analyzed showed that the accounting information system sales positive effect on accounts receivable control. The coefficient of determination shows the accounting information system sales is acceptable to the effectiveness of receivables by 48.4% and the rest influenced by other factors not examined at 51.6%.

Keywords : Accounting Information Systems Sales, Receivables Management.

I. Pendahuluan

Membuka kesempatan kerja serta meningkatkan pendapatan adalah keinginan banyak masyarakat pada zaman modern ini. Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya perusahaan itu pada umumnya untuk mencapai laba yang optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang ingin tumbuh berkembang dan berkesinambungan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat dilakukan dengan aktivitas penjualan. Dari penjualan ini, perusahaan memperoleh keuntungan yang akan digunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan yang kegiatannya untuk melakukan produksi dan didistribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur. Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan memiliki tujuan dalam suatu perekonomian yang bersaing antara lain mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Melihat pada perkembangan perusahaan dewasa ini, menyebabkan kemampuan pemimpin untuk mengawasi secara langsung kegiatan perusahaan semakin terbatas. Akibatnya pemimpin tidak dapat lagi mengikuti kegiatan yang terjadi diperusahaan secara langsung. Untuk menghadapi masalah ini, dalam batas waktu tertentu akan mendelegasikan wewenang ini kepada seseorang yang dipercaya dan harus didukung dengan adanya sistem pengendalian internal yang memadai, agar tidak disalah gunakan oleh orang yang diberi wewenang tersebut.

Perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya perlu lebih meningkatkan pengelolaan dan pengawasan yang cukup

memadai terhadap kegiatan-kegiatan utama perusahaan. Kegiatan utama dan tujuan perusahaan dalam menunjang kelangsungan hidupnya yaitu untuk memperoleh laba yang dapat dicapai melalui kegiatan penjualan.

Secara umum terdapat dua cara penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan suatu cara penjualan dimana pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu atas barang sebelum barang tersebut diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, sedangkan penjualan kredit merupakan suatu cara penjualan dimana perusahaan tidak langsung menerima pembayarannya, pembayarannya akan dilakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila penjualan maksimal dan berjalan dengan baik, tujuan perusahaan akan dapat dicapai karena keberhasilan dan kemampuan dalam menghasilkan laba. (Saputri, 2011).

Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan.

Sistem pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan kesesuaian terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasional organisasi. (Sukrisno Agoes, 2012:100).

Dalam bidang perdagangan pengelolaan piutang merupakan unsur penting dalam kelangsungan suatu usaha, sebab salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan. Pengendalian piutang merupakan suatu upaya kesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan

efektivitas kegiatan atau operasi penjualan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Karena piutang merupakan aktiva yang paling *likuid* setelah kas, maka sangatlah perlu dilakukan usaha untuk meningkatkan perputaran piutang. Jadi segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk mengontrol dan 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 sendiri harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kelemahan dan kelalaian dalam pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan Apriliesabeth, 2008).

Pada dasarnya aktivitas penjualan merupakan aktivitas paling penting dari operasional perusahaan, karena penjualan merupakan faktor utama perusahaan dalam mencapai tujuannya mendapatkan laba yang maksimal. Oleh karena itu, aktivitas penjualan menjadi perhatian khusus dalam efektivitas pencapaiannya ditengah ketatnya persaingan bisnis saat ini. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun secara kredit. (Saputri, 2011)

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan bagian dari pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan akan membahas siklus pendapatan (daur penjualan) yang merupakan prosedur pendapatan dimulai dari bagian penjualan, otorisasi kredit, pengambilan barang, penerimaan barang, penagihan sampai penerimaan kas.

Pemrosesan penjualan secara kredit menjadi siklus pendapatan yang lebih rumit, terdapat perbedaan hari atau minggu saat

terjadinya penjualan dan penerimaan uang tunai atau pembayaran sehingga berdampak pada peningkatan piutang pelanggannya (Natalia dan Ekawati, 2013)

II. Landasan teori

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Berkembangnya kebutuhan informasi telah mendorong perkembangan akuntansi sebagai suatu sistem informasi. Perkembangan ini mengakibatkan perubahan beberapa istilah dan teknik yang digunakan. Jika sebelumnya pemrosesan data akuntansi disebut dengan sistem akuntansi, maka sekarang relevan dengan sebutan sistem informasi akuntansi. Perubahan ini berkaitan erat dengan penerapan teknologi pengelolaan data yang lebih efisien dan dapat mengolah informasi yang lebih banyak. Perkembangan teknologi komputer sangat mempengaruhi perubahan cara kerja akuntansi dalam mengelola transaksi menjadi informasi. Pada masa sekarang ini sistem informasi yang didasarkan pada komputer dikenal dengan istilah sistem informasi akuntansi.

Mardi (2014:4) Sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang terintegrasi yang menghasilkan laporan dibentuk data transaksi bisnis yang diolah dan disajikan sehingga menjadi sebuah laporan keuangan yang memiliki arti bagi pihak yang membutuhkannya.

Sedangkan Krismiaji (2010:4) mengemukakan bahwa :

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis informasi akuntansi berhubungan dengan suatu fungsi yang bertanggung jawab terhadap arus dana kedalam perusahaan.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat berperan bagi perusahaan sebagai alat bantu bagi manajemen dalam rangka mengkoordinir secara ekonomis, alat-alat produksi yang terdiri dari sumber daya manusia, sumber daya alam, dan sumber daya

modal. Setiap perusahaan mempunyai sistem informasi akuntansi penjualan yang berbeda tergantung kebutuhan dan kebijakan manajemen.

Akuntansi penjualan perlu di selenggarakan dalam sistem informasi akuntansi yang baik karena penjualan merupakan sumber utama bagi perusahaan. Akibat dari penjualan yang tidak dikelola dengan baik secara langsung akan merugikan perusahaan sebab selain sasaran tidak tercapai, penjualan juga akan berkurang.

La Midzan dan Susanto Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka dalam sumber daya manusia, alat metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Kesimpulannya bahwa sistem informasi akuntansi penjualan merupakan alat untuk memberikan informasi kepada pihak manajemen dalam pengambilan keputusan khususnya dibidang penjualan melalui laporan penjualan

2.3 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 pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar, oleh karena itu, diperlukan sistem infoemasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan 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 keandalan 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 (2010:183) adalah

serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi diperusahaan.

II. Metodologi yang digunakan

Dalam penelitian ini metode yang akan digunakan adalah metode deksriptif kuantitatif yaitu menjelaskan hubungan antar variabel dengan menganalisa data numerik (angka) menggunakan metode statistik melalui pengujian hipotesa.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya” (Sugiyono2015:80). Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah para karyawan/i yang bekerja di PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Validitas dan Uji Reliabilitas dengan memberikan kuesioner kepada karyawan PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk bagian Penjualan, *Accounting Finance*, dan bagian ECC (Enseval Costumer Care) sebanyak 36 pertanyaan, 24 pertanyaan untuk sistem informasi akuntansi penjualan dan 12 pertanyaan untuk efektivitas pengendalian piutang. Dan hasilnya dianalisis menggunakan *SPSS 23 For Windows* dan semua pertanyaan dinyatakan valid. Hasil reliabilitas instrumen pertanyaan dinyatakan reliabel sebesar 0,738 untuk sistem informasi akuntansi penjualan dan 0,752 untuk efektivitas pengendalian piutang.

III. Hasil dan Pembahasan

Unstandardized Coefficients		Standarized Coefficients	t	Sig
B	Std. Error	Beta		
13.742 ,389	7,884 ,076	,696	1,743 5,124	,092 ,000

a. Dependend Variabel : Y

Berdasarkan hasil pengolahan data, seperti tabel yang berbentuk sebuah persamaan regresi dengan model matematis sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 13.824 + 0,389X$$

Keterangan

X = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Y = Efektivitas Pengendalian Piutang

Dari hasil regresi linear sederhana diatas, maka dapat dijelaskan sebagai berikut ;

1. Konstanta $b_0 = 13.824$

Artinya apabila pengaruh variabel bebas (Independen) sistem informasi akuntansi penjualan adalah 0, maka pengendalian piutang adalah sebesar 13.824

2. Koefisiensi $b_1 = 0,389$

Artinya apabila pengaruh variabel bebas (Independen) sistem informasi akuntansi penjualan meningkat maka efektivitas pengendalian piutang meningkat sebesar 0,389

IV.Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektifitas pengendalian piutang. Populasi yang digunakan adalah karyawan yang bekerja dibagian ECC, Direktorat, dan Finance Accounting PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk cabang Sukabumi.

- Terdapat pengaruh yang signifikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk cabang Sukabumi.
- Terdapat pengaruh yang signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang di PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk cabang Sukabumi.

Sistem informasi akuntansi penjualan (variabel X) menunjukkan pengaruh positif terhadap efektifitas pengendalian piutang (variabel Y). Hal ini mengindikasikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan merupakan faktor-faktor yang dapat berperan penting terhadap efektifitas pengendalian penjualan. Dapat disimpulkan bahwa pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh sedang sehingga pengendalian piutang juga akan sebaliknya

Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi, dihasilkan nilai sebesar 48,4% sedangkan sisanya 51,6% di pengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

V. Saran

Berdasarkan Simpulan diatas, maka penulis ingin mengajukan dan memberikan saran yang sekiranya dianggap perlu dan dapat dipertimbangkan sebagai masukan untuk perbaikan mungkin dapat bermanfaat bagi perusahaan:

1. Perlu adanya pemahaman tentang sistem informasi akuntansi oleh karyawan-karyawan, mengadakan program-program pendidikan dan pelatihan untuk para karyawan yang sesuai dengan bidangnya sehingga kemampuan dan keterampilan karyawan tetap terpelihara dan dapat meningkatkan kemajuan perusahaan.
2. Perlu meningkatkan ketelitian khususnya pada bagian gudang untuk mengecek pesediaan barang yang ada. Dan harus melakukan *Stock of name* setiap satu bulan sekali, karena untuk lebih mengetahui *stock* barang yang ada digudang secara fisik.
3. Perusahaan disarankan membuat DFD (*Data Flow Diagram*) untuk semua aktivitas perusahaan termasuk proses penjualan khususnya penjualan secara kredit, untuk memudahkan kinerja perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya.
4. Sistem Informasi Akuntansi penjualan merupakan salah satu faktor yang mampu berpengaruh terhadap pengendalian piutang, karena dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi penjualan di perusahaan, maka tingkat kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan akan meningkat. Oleh karena itu, perusahaan sebaiknya melakukan peningkatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar. Susanto. 2010. *Sistem informasi akuntansi*, Bandung: Lingga Jaya.
- Agoes, Sukrisno. 2012 “*Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik*”, Jilid 1, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.

- Arens dan Lobbeck. 2011. *Auditing suatu pendekatan terpadu*, Jakarta, Penerbit Erlangga.
- Hartono, Bambang. 2013, *Sistem Informasi Manajemen berbasis komputer*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Hery. 2013. *Akuntansi dasar 1 dan 2*, Jakarta, Grasindo.
- Hery. 2013. *Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang*. Bandung: CV. Alfabet.
- Kadir, Abdul. *Pengenalan sistem informasi edisi revisi*. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Krismiaji. 2010, *Sistem informasi akuntansi, yogyakarta sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN*.
- La Midjan. 2010. *Sistem informasi akuntansi pendekatan manual praktika penyusunan metode dan prosedur*, edisi sembilan, Bandung: Binayanti.
- Lilis dan Sri. 2014. *Sistem informasi akuntansi*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mardi. 2011. *Sistem informasi akuntansi*, Bogor, Ghalia Indonesia.
- Mardi. 2014 *Sistem informasi akuntansi*, Bogor, Ghalia Indonesia.
- Mulyadi. 2010, *Sistem informasi akuntansi*, Jakarta: salemba empat.
- Sonia, V. 2015. *Peranan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan di PT. Tritunggal Mulya Wisesa*. Sukabumi: universitas muhammadiyah sukabumi.
- Sujarweni. 2015, *Sistem akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sugiyono. 2015. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung, CV. Alfabeta.
- Tantri. Effendi. dan Kharlina, 2013, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi penjualan dan Piutang usaha dalam rangka meminimalisasi piutang tak tertagih pada PT. Cahaya murni Sriwindo*.
- Tjandra, JW. 2011. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi penjualan dalam menunjang Efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Tarumatex Bandung*.
- Warren. 2010. *Prinsip-prinsip Akuntansi*, 19th Edition, Jilid 1, Terjemah oleh Alfonus Sirait dan Helda Gunawan, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- Wilson dan Cambell. 2010. *The Commite on Auditing*, diterjemahkan oleh Tjintjin Fenix dan Tjandra, Edisi ke tiga. Jakarta: penerbit Erlangga .

