



Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sebagai Penunjang Pengendalian Internal Piutang di Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi

Muhammad Fauzen Adiman¹, Firman Santoto², Ummi Kulsum³

^{1&3} Akuntansi Syariah, Universitas Ibrahimy, Situbondo

² Teknik Informatika, Universitas Ibrahimy, Situbondo

¹fadhim16@gmail.com ²firman4bi@gmail.com ³ummi.kulsum.2019@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima : 13-12-2022

Disetujui : 20-12-2022

Diterbitkan : 02-02-2023

Kata Kunci:

Sistem Informasi
Akuntansi, Penjualan
Kredit, Pengendalian
Internal Piutang

ABSTRAK

Setiap bisnis didirikan dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemilik di masa mendatang. Berbagai strategi harus diterapkan, dievaluasi, dimodifikasi, dan dikembangkan secara terus menerus agar perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya. Tidak hanya dalam pemasaran produk, tetapi aspek SDM, sistem informasi, dan manajemen yang ditopang oleh penerapan sistem pengendalian internal harus menjadi perhatian utama setiap pemilik usaha.

Guna memperluas pangsa pasar dan volume penjualan, Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi tidak hanya melayani penjualan secara kontan, tetapi juga melayani penjualan secara kredit. Sehingga transaksi penjualannya menjadi meningkatkan. Hanya saja, kendala yang masih dihadapi sampai saat ini yaitu terus meningkatnya jumlah piutang tidak tertagih dalam setiap tahunnya. Apabila tidak diatasi dengan baik, maka menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Maka perlu dukungan dalam pengelolaan data berbasis Sistem Informasi Akuntansi.

Penelitian deskriptif kualitatif ini bertujuan untuk mengetahui penerapan SIA di Toko Nuansa Hasil Karya dan efektifitasnya dalam pengendalian piutang. Data- data digali dari sumber data primer dan sekunder. Baik melalui metode observasi, wawancara, dan analisis dokumen. Setiap data yang dihimpun peneliti, akan diuji keabsahannya melalui metode triangulasi dan perpanjangan pengamatan. Data-data dianalisis dengan langkah-langkah terdiri dari: penyajian data, reduksi data, dan penarikan kesimpulan.

Dari hasil temuan lapangan dan pembahasan, diperoleh kesimpulan, bahwa Toko Nuansa Hasil Karya belum memaksimalkan penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam pengelolaan transaksi penjualan secara kredit. Data transaksi piutang dicatat secara manual pada buku piutang dan bukti transaksi kurang tersip dengan baik. Selain itu, ada perangkapan tugas karyawan dalam menjalankan fungsi penjualan kredit. Sehingga kondisi ini kurang menunjang secara maksimal untuk efektifitas pengendalian piutang dan pengambilan keputusan penjualan.

ABSTRACT

Every business is founded with the aim of making a profit for the owner in the future. Various strategies must be implemented, evaluated, modified, and developed continuously so that the company can maintain its existence. Not only in product marketing, but also aspects of human resources, information systems and management which are supported by the implementation of an internal control system must be the main concern of every business owner.

In order to expand market share and sales volume, the Nuansa Karya Banyuwangi Store does not only serve cash sales, but also sells on credit. So that sales transactions increase. It's just that, the obstacle that is still being faced today is the continued increase in the number of uncollectible accounts every year. If this is not handled properly, it will cause losses for the company. So it is necessary to support data management based on Accounting Information Systems, which can support owners in making decisions.

This qualitative descriptive study aims to determine the application of SIA at Nuansa Karya Store and its effectiveness in controlling receivables. The data were extracted from primary and secondary data sources. Both through the method of observation, interviews, and document analysis. Any data collected by researchers will be tested for validity through the triangulation method and

Keywords :

Accounting Information
System, Credit Sales,
Receivable Internal
Control.

extension of observations. The data were analyzed through three stages, namely: data presentation, data reduction, and drawing conclusions.

From the results of field findings and discussions, it was concluded that Nuansa Karya's shop has not maximized the application of the Accounting Information System in managing sales transactions on credit. Receivables transaction data is recorded manually on the accounts receivable ledger and transaction evidence is not properly archived. In addition, there are dual duties of employees in carrying out the credit sales function. So that this condition does not optimally support the effectiveness of accounts receivable control and sales decision making.



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Universitas Ibrahimy, Indonesia. Akses aktikerl bersifat terbuka di bawah lisensi CC BY NC (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Setiap badan usaha didirikan dengan tujuan utama untuk mendapatkan profit (laba) yang maksimum di masa mendatang. Baik usaha berbasis nasional maupun yang termasuk dalam kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Selain bertujuan untuk mendapatkan profit, usaha juga memiliki komitmen untuk mengurangi tingkat pengangguran di masyarakat. Sehingga setiap pemilik usaha berupaya untuk mengembangkan strategi manajemen bisnis berbeda sesuai dengan karakteristik usaha dan dinamika persaingan.

UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memberikan lapangan kerja dan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat. UMKM juga memiliki peran dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mewujudkan stabilitas nasional.¹ Karena itu, UMKM perlu mulai mengembangkan pengelolaan informasi yang bisa menjadi penunjang dalam pengambilan keputusan. Sehingga tujuan utama dapat dicapai sesuai perencanaan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat, diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat sesuai kebutuhan perusahaan terhadap informasi tersebut.

Sistem informasi yang berbasis komputer, dirancang untuk memperoleh dan mengolah data transaksi sehingga menghasilkan informasi bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Salah satunya dikenal dengan nama Sistem Informasi Akuntansi (*Accounting information system*). Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sangat bervariasi antara satu bisnis dengan bisnis lainnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi sistem ini antara lain adalah sifat bisnis dan transaksi yang dikelola, ukuran perusahaan, volume data yang ditangani, dan informasi-informasi penting dari dan untuk manajemen serta pihak-pihak lain.²

Akuntansi, sebagai sistem informasi, merupakan sebuah sistem yang disebut dengan siklus informasi. Di dalamnya terdapat tahapan-tahapan pemrosesan data-data transaksi menjadi informasi yang diperlukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Pada perusahaan, sistem informasi akuntansi berguna untuk mengumpulkan data, memproses data, dan menginformasikan hasil pemrosesan data kepada pihak-pihak yang membutuhkannya. Informasi-informasi yang dapat diperoleh melalui Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yaitu meliputi informasi mengenai order penjualan, penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian.³ Jadi informasi penting yang butuh dikelola dengan baik yaitu data penjualan, yang di dalamnya bisa terdapat transaksi secara cash (kontan) dan secara kredit. Mengingat, piutang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan apabila menumpuk tidak tertagih lancar dan berjangka waktu lama.

Penjualan merupakan aktivitas utama sebagian besar UMKM. Penjualan merupakan sarana bagi perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Sehingga perbaikan strategi penjualan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualan dan laba harus diperbaiki sesuai perkembangan selera pasar. Diantaranya dengan mengubah mekanisme pembayaran, dari kontan menjadi penjualan secara kredit.

¹ Neneng Salmiah, "Analisis Penerapan Akuntansi dan Kesesuaian dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas tanpa Akuntabilitas publik", *Jurnal Akuntansi*, Vol. 3, No.2 (Juli-Desember, 2015), 6.

² Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, dkk, *Akuntansi intermediate 1* (Jakarta: Erlangga, 2007), 72.

³ TMbooks, *Sistem Informasi Akuntansi-Konsep dan Penerapan*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), 2.

Penjualan secara kredit dipandang lebih banyak disukai calon pembeli. Sehingga dari peningkatan penjualan, meski secara kredit, diharapkan berdampak pada peningkatan keuntungan.

Sarana penunjang efektif sebagai penyedia data dan informasi pendukung dalam pengambilan keputusan yaitu penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam pengelolaan data penjualan. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan informasi mengenai aktivitas operasional perusahaan. Dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi untuk pengelolaan penjualan tunai dan kredit, dapat menghindarkan terjadinya piutang penjualan yang terlalu besar dan merugikan.⁴

Hasil survei awal yang dilakukan peneliti di Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi, dijumpai ada permasalahan dan kendala pada pengelolaan penjualan, yaitu piutang yang tak tertagih semakin meningkat setiap tahunnya.⁵ Menurut pemilik Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi, mengakui bahwa kendala tersebut disebabkan karena SIA. Penjualan kurang dimanfaatkan secara keseluruhan. Alasannya karena terlalu rumit dan karyawan tidak memiliki pengetahuan mengenai Sistem Informasi Akuntansi. Karena itu perlu untuk menguatkan penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dapat menunjang efektivitas bagi pengendalian piutang.⁶ Pengendalian internal merupakan sistem yang dapat mencegah terjadinya penyimpangan terhadap piutang.

Dari temuan lapangan di atas, peneliti bermaksud melakukan penelitian terhadap penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan kredit pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Toko Nuansa Hasil Karya. Usaha ini merupakan salah satu UMKM di daerah Banyuwangi yang bergerak di bidang penjualan, melayani penjualan baik secara grosiran maupun eceran. Sehingga dapat memperoleh gambaran terkait efektivitas SIA untuk pengendalian piutang penjualan.

KAJIAN TEORI

A. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi agar memperoleh informasi yang bermanfaat untuk perencanaan, pengendalian dan pengoprasian. Untuk memperoleh informasi yang bermanfaat, maka hal yang harus dilakukan adalah: mengumpulkan transaksi dan data lain kedalam sistem, kemudian memproses data tersebut, menyimpan data, mengontrol data yang tersimpan selanjutnya mengadakan pengendalian terhadap informasi sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan terpercaya.⁷

Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem informasi yang menghasilkan output dengan menggunakan input dan berbagai proses yang dibutuhkan untuk memenuhi tujuan tertentu. Sistem informasi akuntansi yaitu proses pengumpulan, pengukuran, penyimpanan, analisis, pelaporan dan pengelolaan informasi untuk menghasilkan laporan khusus, harga pokok produk, biaya pelanggan, anggaran, laporan kinerja bahkan komunikasi operasional.⁸

Sistem informasi saat ini sangat dibutuhkan oleh berbagai pengusaha bisnis, karena aktivitas perusahaan tergantung dari manajemen yang mengatur serta informasi yang akurat dan terpercaya. Sistem informasi juga merupakan kombinasi dari sumber daya manusia, fasilitas atau teknologi. Media, prosedur dan pengendalian untuk menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.⁹

Beberapa fungsi sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan sebagai berikut:¹⁰

- a. Menghimpun dan merekam semua aktivitas operasional dalam bisnis serta sumber daya yang berpengaruh dalam aktivitas tersebut.

⁴ Ahmad Syafi'i Syukur, *Intermediate Accounting* (Jakarta: AV Publisher, 2015), 17.

⁵ Toko Grosir Nuansa Hasil Karya Kalipuro Banyuwangi, Observasi.

⁶ Siti Mariyam (Owner toko), Wawancara, Banyuwangi, 6 Mei 2019.

⁷ Krismaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), 4-5

⁸ Hansen, Don.R, dkk, *Akuntansi Manajemen* (Jakarta Salemba Empat, 2006), 4.

⁹ Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi* (Bandung, Lingga Jaya, 2013), 11

¹⁰ <https://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/pengertian-fungsi-komponen-sistem-informasi-akuntansi-lengkap/> (01, 09, 2020) 14:00.

- b. Menyediakan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan.
- c. Menyediakan pengendalian internal yang memadai untuk memastikan bahwa informasi yang diperoleh oleh sistem adalah akurat dan terpercaya.

B. Sistem Informasi Penjualan Kredit

Perusahaan yang menerapkan penjualan kredit pada umumnya adalah perusahaan manufaktur. Yang dimaksud dengan penjualan kredit yaitu pihak perusahaan mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari *costumer* sedangkan untuk tagihan, perusahaan menetapkan jangka waktu tertentu. Upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam menghindari tidak tertagihnya piutang, maka sebelum penjualan kredit itu dilakukan, pihak perusahaan menganalisis terlebih dahulu dalam persetujuan pemberian kredit.¹¹

Akun penjualan terjadi karena perusahaan menjual barang dagang yang diperoleh dari pemasok dan dengan tujuan untuk memperoleh laba. Penjualan dapat dilakukan dengan tunai, kredit, dan dengan sistem uang muka yang sisanya dapat diangsur, dengan diikuti syarat pembayaran dan syarat penyerahan. Dasar pencatatannya adalah faktur (jika dengan kredit) dan bukti penerimaan kas jika dengan tunai.¹²

Fungsi di dalam SIA Penjualan Kredit diantaranya:

- a. Fungsi Penjualan. Fungsi penjualan untuk menerima surat order dari pembeli, memberikan informasi mengenai spesifikasi barang dan rute pengiriman kepada pelanggan, otorisasi kredit, menentukan tempat dan tanggal pengiriman, serta mengisi surat order pengiriman.
- b. Fungsi Kredit. Fungsi ini untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi kredit sebelum order pelanggan dipenuhi.
- c. Fungsi Akuntansi. Fungsi ini untuk mencatat piutang yang timbul akibat terjadinya penjualan kredit, membuat, dan mengirimkan surat tagihan kepada pelanggan, serta membuat laporan penjualan. Selain itu juga untuk mencatat harga pokok persediaan
- d. Fungsi Penagihan. Fungsi ini untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan *copy* faktur sebagai arsip bagi fungsi akuntansi.¹³

C. Pengendalian Piutang

Piutang adalah klaim perusahaan kepada pihak lain akibat aktivitas baik itu dalam bentuk uang, barang, jasa atau aktiva non kas di waktu sebelumnya yang harus dilakukan penagihan pada tanggal jatuh temponya.¹⁴ Piutang adalah kebiasaan memberikan pelonggaran kepada pelanggan dalam penjualan. pelonggaran tersebut berupa pembayaran yang bisa ditunda.¹⁵ Tujuan dari piutang yaitu meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menjaga loyalitas pelanggan. Dengan meningkatkan penjualan kemungkinan besar laba akan maksimal.¹⁶

Pengendalian (*control*) merupakan sebuah mekanisme yang diterapkan untuk melindungi dan meminimalkan resiko yang akan dialami perusahaan.¹⁷ Pengendalian internal adalah semua perencanaan, metode dan pengukuran untuk mengamankan harta kekayaannya, mengontrol keakuratan dan keandalan akuntansinya, meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung kebijakan manajerial yang ditetapkan.¹⁸

Tujuan Pengendalian Internal yaitu untuk: (a) melindungi aset perusahaan dari pencurian, kecurangan, penyalahgunaan, atau kesalahan penempatan; (b) menyediakan informasi yang akurat untuk operasional perusahaan; dan meningkatkan kepatuhan karyawan dan manajer pada hukum dan peraturan sesuai standar pelaporan keuangan yang berlaku¹⁹.

¹¹Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ((Jakarta: Salemba Empat, 2016),167.

¹²Yuswanto, Lo Sanjaya Hanafi, *Komputerisasi Akuntansi Dengan Zahir Accounting* (Jakarta: PT. Prestasi Pustakaraya, 2013), 183.

¹³ Anastasia Diana, dkk, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: Andi Publisher, 2012),101

¹⁴ Ahmad Syafi'i Syakur, *Intermediate Accounting* (Jakarta: AV Publisher, 2015), 104.

¹⁵ Kosmarso, *Akuntansi Sistem Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 229.

¹⁶ Kasmir, *Analisa Laporan Keuangan* (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), 293.

¹⁷ Raymond Mc Leod Jr, dkk, *Sistem Informasi Manajemen* (Jakarta: Salemba Empat , 2008), 279.

¹⁸ Anastasia Diana, dkk, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: Andi Publisher, 2012), 82

¹⁹ Carl S. Warren, James M. Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi I* (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 392-393.

Tujuan pengendalian internal dapat dicapai dengan menerapkan 4 unsur pengendalian internal,²⁰ yaitu:

1. Pengorganisasian. Dimana fungsi penjualan terpisah dengan fungsi kredit, fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan kredit serta fungsi kas, dan transaksi penjualan harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi.
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan penjualan dan piutang²¹
3. Praktik sehat, diantaranya: transaksi keuangan hanya boleh dilakukan jika sudah mendapatkan otorisasi dari bagian yang berwenang; fungsi akuntansi harus membuat pernyataan piutang dan mengirimkannya kepada debitur bersangkutan untuk dilakukannya pengecekan; dan secara periodik harus diadakan rekonsiliasi (pencocokkan dua data dari sumber yang sama, antara buku pembantu piutang dengan akun control piutang dalam buku besar).²²

METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif ini dilakukan pada Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi. Usaha ini terletak di dusun Kedawung, desa Kopenbaya, kelurahan Grogol, kecamatan Giri, Banyuwangi. Data penelitian yang diperoleh terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Data dihimpun dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Data yang diperoleh peneliti dari lapangan, diuji keabsahan datanya menggunakan metode triangulasi (baik sumber dan metode), perpanjangan keikut-sertaan, dan ketekunan pengamatan. Data dianalisis menggunakan metode Miles dan Huberman, yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Secara umum, penelitian ini dilaksanakan melalui tahapan pra lapangan, pekerjaan lapangan, dan pasca penelitian yaitu analisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Toko Nuansa Hasil Karya menerapkan penjualan kredit bertujuan untuk meningkatkan laba, memperluas daerah pemasaran, dan meringankan konsumen dalam pembelian. Alur penjualan kredit yang diterapkan yakni sebagai berikut:

- 1) *Costumer* melakukan konfirmasi kepada toko mengenai barang-barang yang dibutuhkan. Bisa melalui telepon atau mendatangi toko.
- 2) Setelah mendapat persetujuan, selanjutnya dibuat surat pemesanan barang dan diserahkan kepada petugas gudang untuk penyiapan barang sesuai dengan order. Ketika barang sudah siap, maka petugas gudang menyerahkan surat pemesanan barang ke bagian kasir.
- 3) Kasir mencatat transaksi pembelian barang dan mencetak struk pembelian, kemudian struk akan diserahkan ke bagian admin.
- 4) Pembayaran dilakukan *costumer* saat diterimanya struk pembelian, namun *costumer* tersebut tidak seutuhnya membayar secara kontan, tetapi membayarnya secara kredit.
- 5) Admin melakukan pencatatan dalam buku piutang, selanjutnya admin akan memberikan perintah ke petugas gudang untuk menyerahkan barang order ke *costumer*.
- 6) Penyerahan barang dapat dilakukan melalui ekspedisi atau diserahkan langsung di toko.
- 7) Teknis penagihan dan pembayaran, *costumer* harus melunasi piutang sebelumnya, baru boleh melakukan order berikutnya.

Dari fakta di atas, dapat diketahui bahwa pada Toko Nuansa Hasil Karya terdapat beberapa bagian yang menjalankan fungsi-fungsi dalam proses penjualan. Fungsi tersebut antara lain: (1) fungsi penjualan, yang bertanggung jawab menerima order, menginputkan transaksi penjualan, dan serah terima barang; (2) fungsi kredit, berperan untuk meneliti atau mengotorisasi status kredit, apakah order sebelumnya telah dilunasi; (3) fungsi akuntansi, bertugas untuk mencatat transaksi ke dalam buku piutang dan menerima uang pembayaran; (4) fungsi gudang, memiliki tugas untuk penyiapan

²⁰ Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 176-180.

²¹ IBK Bayangkara, *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 340-341.

²² Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 179-180.

barang pesanan; (5) fungsi pengiriman, apabila pemesanan barang dilakukan via telepon; (6) fungsi penagihan, yang dijalankan oleh bagian kasir (admin) dan bagian pengiriman barang. Adapun dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan terdiri dari: struk pembelian, surat order, jurnal penjualan, buku piutang, kartu gudang, dan jurnal umum.

Dalam pemberian penjualan secara kredit, prosedur yang diterapkan oleh Toko Nuansa Hasil Karya yaitu: adanya permintaan dari customer melalui bagian penjualan, terdapat referensi dari orang yang dikenal dan dipercaya toko, pelanggan toko, dan menganalisis kelayakan pembeli berdasarkan karakter dan data transaksi sebelumnya.

Kendala yang dihadapi oleh Toko Nuansa Hasil Karya antara lain: adanya fungsi-fungsi yang dirangkap oleh satu karyawan, seperti pembayaran angsuran kredit dilakukan oleh bagian pengiriman, yang tentunya kurang memiliki keterampilan dan kecakapan untuk melakukan penagihan secara persuasif. Selain itu, rekrutmen dan penempatan karyawan pada bagian tertentu, belum didasarkan pada pengetahuan (latar belakang pendidikan) dan pengalaman. Dalam hal otorisasi atau persetujuan pemberian kredit mengutamakan kepercayaan dan referensi dari orang yang dikenal, dipercaya, atau sudah menjadi pelanggan tetap toko.

Selama ini, kejadian adanya piutang tidak tertagih disebabkan karena faktor pembelian yang over kredit, melampaui batas kemampuan pembeli untuk melakukan pembayaran atau angsuran. Hal lain yaitu adanya pelanggan yang pindah domisili tanpa ada pemberitahuan, pembayaran melewati batas waktu karena alasan ekonomi menurun, dan meninggal dunia. Kelemahan lain dalam penerapan pengendalian internal, selain pada faktor pengorganisasian, yaitu belum diterapkannya mekanisme rekonsiliasi pencatatan antara buku piutang dengan buku kas. Data piutang hanya bersumber dari satu data, yaitu buku piutang.

Dari fakta-fakta yang sudah dipaparkan di atas, peneliti menemukan adanya kelemahan lain dari sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh Toko Nuansa Hasil Karya. Kelemahan tersebut antara lain: tidak adanya pengarsipan faktur penjualan kredit yang dapat dijadikan dasar di kemudian hari untuk penagihan dan rekonsiliasi data. Berikutnya tidak adanya surat penagihan piutang yang berisi rincian transaksi penjualan barang, tidak ada buku rekapitulasi harga pokok pembelian, bukti memorial, belum diterapkannya sistem informasi akuntansi karena dinilai rumit, serta penyimpanan dokumen yang sangat sederhana. Dokumen hanya disimpan pada sebuah kardus, belum disiapkan almari khusus untuk penyimpanan data-data transaksi.

Akibat dari kurang diterapkannya sistem informasi akuntansi secara penuh, akhirnya pemilik kesulitan untuk mengidentifikasi atau mengetahui secara realtime piutang-piutang yang berusia lama dan tidak tertagih. Penyimpanan data transaksi dan bukti transaksi secara manual dan sederhana, akan menimbulkan potensi terjadinya kehilangan data, bukti penjualan, dan bukti pembayaran. Sehingga untuk menguatkan pengelolaan data piutang tersebut, peneliti merekomendasikan agar pemilik toko dapat membenahi sistem pencatatan dan pengarsipan dokumen. Pencatatan secara manual, selain bisa menimbulkan kehilangan data, juga dapat terjadi kesalahan dalam pencatatan piutang. Idealnya, toko mencatat setiap transaksi penjualan kredit dalam jurnal penjualan, kartu atau buku besar piutang, kartu persediaan barang, kartu gudang, dan jurnal umum. Sehingga data-data dapat dilakukan rekonsiliasi sewaktu-waktu. Kendala-kendala yang ada tersebut, pada dasarnya bermula pada pengorganisasian karyawan dalam fungsi-fungsi penjualan kredit. Perangkapan tugas karyawan, harus diatasi lebih dulu melalui proses rekrutmen dan penempatan yang baik, sehingga sistem pengendalian internal dapat dijalankan secara maksimal.

Dengan berpijak pada teori yang telah dikemukakan peneliti pada bagian sebelumnya, maka dapat disusun rekomendasi sebagai berikut: (a) Toko Nuansa Hasil Karya agar melakukan penataan dalam pengorganisasian karyawannya, sehingga terdapat pembagian tugas dalam menjalankan fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan, yaitu dengan melakukan rekrutmen dan penempatan (seleksi) karyawan sesuai pengetahuan dan keterampilannya; (b) memaksimalkan penggunaan sistem informasi akuntansi yang dimiliki toko, dengan menginputkan setiap transaksi

penjualan secara kredit ke dalam jurnal umum dan jurnal piutang, tidak hanya pada menu penjualan dan pencatatan secara manual dalam buku piutang; (c) menerapkan analisis 5C meliputi *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), serta *condition of economy* (kondisi ekonomi pelanggan) dalam proses pemberian persetujuan piutang. Hal ini bertujuan untuk mengurangi terjadinya piutang tidak tertagih; dan (d) rekonsiliasi data.

KESIMPULAN

Dari hasil temuan lapangan dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan belum diterapkan secara maksimal, sehingga belum dapat menunjang pada efektifitas pengendalian piutang.
2. Pengendalian internal belum berjalan secara penuh disebabkan karena adanya perangkapan tugas dan penempatan karyawan belum sesuai dengan keahlian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Syafi'i Syakur, *Intermediate Accounting*, (Jakarta: AV Publisher, 2015)
Anastasia Diana, dkk, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: Andi Publisher, 2012)
Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bandung, Lingga Jaya, 2013)
Carl S. Warren, James M. Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi 1*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017)
Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, dkk, *Akuntansi intermediate 1*, (Jakarta: Erlangga, 2007)
Hansen, Don.R, dkk, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta Salemba Empat, 2006)
IBK Bayangkara, *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017)
Kasmir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2015)
Krismaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005)
Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016)
Neneng Salmiah, "Analisis Penerapan Akuntansi dan Kesesuaian dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas tanpa Akuntabilitas publik", *Jurnal Akuntansi*, Vol. 3, No.2 (Juli- Desember, 2015)
Raymond Mc Leod Jr, dkk, *Sistem Informasi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal. 279.
Soemarso, *Akuntansi Sitem Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009)
TMbooks, *Sistem Informasi Akuntansi-Konsep dan Penerapan*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015)
Yuswanto, Lo Sanjaya Hanafi, *Komputerisasi Akuntansi Dengan Zahir Accounting*, (Jakarta: PT. Prestasi Pustakaraya, 2013)
<https://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/pengertian-fungsi-komponen-sistem-informasi-akuntansi-lengkap/>