
**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PIUTANG USAHA PADA PT AUSTINDO
NUSANTARA JAYA AGRI MEDAN**

Oleh: Veranda Panjaitan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penerapan sistem informasi akuntansi piutang usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan telah berjalan dengan baik dan untuk mengetahui secara jelas pengaruh prosedur sistem informasi akuntansi piutang usaha terhadap peningkatan penagihan piutang usaha. Data penelitian diambil dari PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu mempelajari alur kerja atau prosesnya dan mencatat kegiatan – kegiatan penjualan dan penagihan piutang usaha. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini mengungkapkan permasalahan yang terjadi pada penjualan kredit dan piutang. Hal ini disebabkan karena konsumen sering terlambat dalam melakukan pembayaran sehingga menyebabkan terjadinya penumpukan piutang. PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan telah melakukan penerapan dan prosedur sistem informasi akuntansi piutang usaha yang sangat baik didalam setiap kegiatan. Setelah melakukan penganalisaan, dapat disimpulkan PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan tetap konsisten dalam penerapan sistem informasi akuntansi piutang usaha.

Kata kunci : Akuntansi, Sistem Informasi, Piutang Usaha.

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi yang sangat pesat menyebabkan munculnya perusahaan-perusahaan baik yang berskala besar maupun yang berskala kecil. Perkembangan tersebut mengakibatkan persaingan yang sangat ketat antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain, oleh karena itu, diperlukan suatu sistem akuntansi yang dapat menghasilkan suatu informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri dalam meningkatkan kinerja perusahaannya misalnya dalam menarik perhatian konsumen. Salah satunya adalah dengan memberikan kelonggaran bagi konsumen untuk melakukan pembayaran dikemudian hari atas penjualan barang atau jasa yang telah dilakukan sebelumnya. Sistem penjualan seperti ini disebut dengan penjualan kredit.

Piutang merupakan akun yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit. Dalam melakukan Penjualan atas produknya melibatkan beberapa department yaitu Direktur Keuangan, Bagian Keuangan, Bagian Akuntansi dan Bagian Pemasaran, dimana pelunasan atas piutang dilakukan melalui bank yang disetor ke rekening perusahaan. Perusahaan memiliki hak klaim yang diharapkan dapat diperoleh dimasa yang akan datang terhadap para konsumen atau pelanggan.

Perkembangan penjualan barang atau jasa secara kredit berpengaruh terhadap perkembangan kinerja perusahaan. Penjualan secara kredit mampu menarik perhatian konsumen dalam mengkonsumsi produk yang telah dihasilkan. Hal ini merupakan nilai lebih bagi perusahaan jika dibandingkan dengan perusahaan lain yang sejenis karena dapat meningkatkan tingkat penjualan, sehingga daya saing

perusahaan akan semakin meningkat pula. Selain itu penjualan secara kredit juga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Tidak selamanya pembayaran atas penjualan barang atau jasa yang telah dilakukan diterima pada saat jangka waktu yang telah ditetapkan. Piutang yang timbul dari penjualan secara kredit dapat dinyatakan tidak dapat ditagih.

Kemungkinan tidak tertagihnya piutang dari konsumen atau pelanggan akan mendorong perusahaan untuk menetapkan suatu kebijakan dalam memberlakukan sistem penjualan kredit. Perusahaan perlu melakukan perhatian lebih terhadap penagihan piutang dari konsumen atau pelanggan. Pengalaman perusahaan atas piutang yang tidak tertagih dijadikan sebagai standar dalam penetapan cadangan piutang usaha yang tidak dapat ditagih.

Adanya manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dimasa yang akan datang baik dalam bentuk diterimanya uang tunai, aktiva lain atau jasa dari penjualan barang atau jasa secara kredit menunjukkan bahwa piutang merupakan bagian dari aktiva. Piutang dinyatakan dineraca sebesar nilai realisasi bersih yaitu sebesar jumlah yang dinyatakan dapat ditagih (jumlah piutang usaha dikurangi cadangan piutang tak tertagih).

Sistem informasi yang cukup baik akan memperkecil resiko kerugian atas jumlah piutang yang tidak tertagih. Semakin besar suatu perusahaan, maka semakin diperlukan sistem informasi dan pencatatan terhadap piutang usaha konsumen atau pelanggan.

Piutang usaha yang terdapat pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan merupakan salah satu komponen aktiva lancar yang cukup besar. Piutang usaha ini timbul dari hasil penjualan komoditi

kelapa sawit dan teh. Untuk meningkatkan keefektifan dan keefisienan dalam penjualan ini maka diperlukan strategi dan sistem penjualan yang baik. Dengan adanya sistem yang terintegrasi maka perusahaan diharapkan dapat melakukan penagihan dengan baik sehingga terhindar dari piutang tak tertagih.

PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan merupakan salah satu perusahaan milik swasta, dan masalah yang sering terjadi berkaitan dengan pelaksanaan sistem informasi piutang adalah dikarenakan seringnya pembayaran melewati dari batas waktu yang telah ditetapkan sehingga mengakibatkan tunggakan pembayaran. Penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai Sistem Informasi Akuntansi Piutang Usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan dan harapannya agar perusahaan dapat menjadi contoh bagi perusahaan lain dan peneliti tentang sistem informasi Akuntansi piutang usaha yang baik.

Manajemen perusahaan melakukan penyisihan piutang ragu-ragu dan cara ini dianggap cukup untuk menutupi kemungkinan kerugian atas piutang usaha yang tidak tertagih. Dengan demikian resiko kerugian piutang usaha dapat diperkecil. Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti tentang piutang usaha pada PT Perkebunan Nusantara IV dengan Judul " Analisis Sistem Informasi Akuntansi Piutang Usaha PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan".

Fokus Penelitian

Masalah utama yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah Sistem Informasi Akuntansi piutang usaha yang diterapkan pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan Medan dengan menggunakan teori pendukung sebagai standar pencatatan atas pengakuan piutang

usaha yang dilakukan oleh perusahaan yang bersangkutan. Perumusan masalah yang diangkat adalah “ Apakah Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Piutang Usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan telah berjalan dengan baik”?

Batasan Masalah

Dalam melakukan penelitian ini, penulis memiliki keterbatasan baik dari waktu, tenaga dan pikiran sehingga dalam penelitian ini penulis membatasi masalah pada Sistem informasi Akuntansi piutang usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan.

URAIAN TEORITIS

Pengertian Sistem

Dalam kehidupan sehari-hari sistem terdiri dari dua yaitu struktur dan proses. struktur sistem yaitu unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut, sedangkan proses sistem menjelaskan cara kerja setiap unsur sistem tersebut dalam mencapai tujuan sistem. Di bawah ini penulis akan menyajikan pendapat beberapa pakar tentang istilah sistem dan sistem akuntansi.

Menurut Hall (2001:5) “Sistem adalah sekelompok atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (interrelated) atau subsistem-subsistem yang berlaku untuk mencapai suatu tujuan yang sama atau common purpose”.

Menurut Jogianto (2003:1), “Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2001:2) sistem pada dasarnya sekelompok unsur yang berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk

mencapai tujuan tertentu. Dari definisi ini dapat dirinci lebih lanjut pengertian umum mengenai sistem sebagai berikut:

- a. Setiap sistem terdiri dari unsur-unsur
- b. Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan
- c. Unsur sistem tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan sistem
- d. Suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan kesatuan yang utuh dari beberapa bagian yang berhubungan atau berinteraksi dalam mencapai tujuan tertentu.

Pengertian Sistem Informasi

Perusahaan menggantungkan diri pada sistem informasi untuk mempertahankan kemampuan berkompetensi. Informasi pada dasarnya adalah sumber daya seperti halnya pabrik dan peralatan. Produktivitas sebagai suatu hal yang penting agar tetap kompetitif dapat ditingkatkan melalui sistem informasi yang lebih baik. Akuntansi, sebagai suatu sistem informasi mengidentifikasi, mengumpulkan dan mengkomunikasikan informasi ekonomik mengenai suatu badan usaha kepada beragam orang. Informasi adalah data yang berguna yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat. Sistem adalah kumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu.

Istilah sistem informasi menganjurkan penggunaan teknologi komputer di dalam organisasi untuk menyajikan informasi kepada pemakai. Sistem informasi “ berbasis komputer” merupakan sekelompok perangkat keras dan perangkat lunak yang di rancang untuk mengubah data menjadi informasi yang bermanfaat. Terdapat beberapa jenis

sistem informasi berbasis komputer, yaitu :

Sistem Pengolahan Data Elektronik (EDP)

- a. Sistem Pengolahan Data ((DP)
- b. Sistem Informasi Manajemen (MIS)
- c. Sistem pendukung Keputusan (DSS)
- d. Sistem Pakar (ES)
- e. Sistem Informasi Eksekutif (EIS)
- f. Sistem Informasi Akuntansi (AIS)

Pengertian Sistem Informasi menurut Hall (2001:7) adalah sebuah rangkaian prosedur formal, dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada para pemakai.

Pengertian Sistem Informasi menurut Nugroho Widjanto (2001:2) adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahapan, yaitu input, proses dan output.

Pada dasarnya sesuatu dapat disebut sistem apabila memenuhi syarat yaitu memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi dengan maksud untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Bagian-bagian itu disebut subsistem, atau ada pula yang menyebutnya sebagai prosedur.

Menurut Nugroho Widjanto (2001:2) Subsistem adalah bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi (SIA) menurut George H. Bodnar dan Willian S. Hopwood (2001:5) adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi. Informasi ini dikomunikasikan kepada beragam pengambil keputusan. Sistem Informasi Akuntansi mewujudkan perubahan ini apakah secara manual atau terkomputerisasi.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi (SIA) menurut Krismiaji (2015:4) adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoperasikan bisnis.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi (SIA) menurut Nugroho Widjanto (2001:4) adalah susunan berbagai dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut Mulyadi (2001:6) adalah Organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi menurut Anastasia Diana dan Lilis setiawati (2011:5) adalah mengamankan harta atau kekayaan perusahaan, menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan, menghasilkan informasi untuk pihak eksternal, menghasilkan informasi untuk penilaian kinerja karyawan atau divisi, menyediakan data masa lalu untuk kepentingan audit (pemeriksaan), menghasilkan informasi untuk penyusunan dan evaluasi anggaran perusahaan dan menghasilkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

Unsur – Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Unsur-unsur sistem informasi akuntansi menurut Bary E. Chusing yang dialih

bahasakan oleh Kosasih (2007:24) adalah sebagai berikut :

Sumber Daya Manusia

Sistem informasi akuntansi membutuhkan sumber daya untuk dapat berfungsi. Sumber daya dapat diklasifikasikan sebagai alat, data, bahan pendukung, sumber daya manusia dan dana. Sistem informasi akuntansi pada umumnya diberikan nama menurut sumber daya manusia yang digunakan . Suatu sistem informasi akuntansi manual. Jika suatu sistem informasi akuntansi melibatkan penggunaan komputer dan perlengkapan – perlengkapannya dinamai sistem informasi akuntansi dengan computer (computer based accounting information system). Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam pengambilan keputusan dan mengendalikan jalannya sistem informasi.

Peralatan

Peralatan merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau penghitungan dan kerapihan bentuk informasi.

Formulir

Formulir merupakan unsur pokok yang digunakan untuk mencetak semua transaksi yang terjadi. Formulir sering disebut dengan dokumen, karena dengan formulir peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) diatas secarik kertas.

Formulir terdiri dari 4 bagian pokok, yaitu :

Pengenalan (Introduction)

Pengenalan disajikan pada bagian atas formulir dan harus memuat judul formulir dan nomor formulir.

Instruksi (Instruction)

Instruksi terdiri dari dua jenis, bagaimana mengisi formulir dan apa yang harus

dikerjakan terhadap formulir setelah selesai pengisian.

Isi Utama (Main Body)

Informasi yang berhubungan secara logis harus digolongkan bersama-sama pada formulir dengan memakai kolom dan tanda batas persegi (box) yang digunakan sebanyak mungkin untuk menyediakan ruang (spasi) bagi data yang dicatat.

Kesimpulan (Conclusion)

Kesimpulan disajikan pada bagian bawah formulir. Bagian ini harus memberikan ruang (spasi) yang cukup untuk menyangkut diposisi akhir dan atau persetujuan akhir transaksi yang dicatat pada formulir termasuk tanda tangan persetujuan dan tanggalnya.

Catatan

Catatan terdiri dari :

Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi yang pertama digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan data yang lainnya.

Buku Besar

Terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya ke dalam jurnal.

Prosedur

Prosedur merupakan urutan atau langkah – langkah untuk menjalankan suatu pekerjaan, tugas atau kegiatan. Biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam atas transaksi perusahaan yang terjadi berulang. Prosedur – prosedur yang termasuk dalam kegiatan persediaan bahan baku adalah sebagai berikut :

Prosedur pembelian persediaan bahan baku

Pimpinan bagian produksi memberitahukan kepada bagian pembelian mengenai bahan baku apa saja yang harus dibeli, berapa banyak dan pada waktu mana harus dipesan, dengan

menyerahkan surat atau daftar permintaan pembelian (Purchase order). Bagian pembelian akan mengurus pesanan dan pembelian sampai barang – barang tersebut diterima. Setelah permintaan pesanan datang dari bagian produksi, maka bagian pembelian mengirimkan surat pesanan (purchase order) kepada calon supplier. Isi dari surat pesanan ini adalah :

- a. Kuantitas pesanan yang harus dibeli
- b. Spesifikasi barang yang dipesan
- c. Taksiran barang yang harus dibeli
- d. Tanggal berapa barang tersebut diharapkan datang

Prosedur Penerimaan Persediaan Bahan Baku

Setelah supplier mengirimkan barang yang dipesan, maka bagian penerimaan akan memeriksa apakah barang yang sudah diterima tersebut sesuai dengan yang dipesan. Setelah diperiksa, maka bagian ini memberikan laporan kepada bagian pembelian. Barang yang telah diperiksa dan terbukti sesuai dengan pesanan diteruskan ke bagian penyimpanan. Laporan penerimaan barang dibuat dalam beberapa rangkap (Copy) yang antara lain dikirimkan ke :

1. Bagian Pembelian
2. Bagian Akuntansi (untuk Inventory records)
3. Bagian Gudang

Disamping pengiriman barang yang dipesan, maka supplier juga akan mengirimkan faktur pembelian yang diterima oleh bagian pembelian dan diteruskan kepada bagian pembukuan/akuntansi.

Prosedur Penyimpanan dan Pengeluaran Persediaan Bahan Baku

Pada bagian ini barang yang telah diterima harus dikelompokkan menurut jenis, ukuran dan sifatnya. Selanjutnya, apabila bagian produksi memerlukan

bahan baku tersebut untuk proses produksinya, maka bagian ini mengirimkan :

Surat permintaan pemakaian bahan baku kepada bagian gudang

Rangkap (copy) dari surat permintaan ini dikirimkan pula ke bagian pembukuan atau akuntansi untuk dipakai dalam pencatatan perubahan persediaan (inventory records) dan pencatatan akuntansi biaya.

Dengan adanya surat permintaan pemakaian bahan ini, maka :

1. Bagian gudang mengeluarkan bahan baku yang diminta oleh bagian produksi.
2. Bagian Akuntansi akan mencatat pengurangan jumlah bahan baku serta pembebanan pada biaya produksi.

Laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah laporan keuangan dan laporan manajemen. Suatu laporan dihasilkan untuk kepentingan para pengguna (user) yang berlainan, semuanya tergantung dari laporan apa yang dibutuhkan para pengguna tersebut. Maka diharapkan laporan tersebut dapat memberikan gambaran yang memadai bagi pihak yang memerlukan dan bagi pihak yang menggunakan terutama didalam pengambilan sebuah keputusan.

Pengertian dan Klasifikasi Piutang Usaha

Sebagian besar perusahaan melakukan penjualan secara kredit dengan tujuan dapat menjual lebih banyak barang dan jasa. Penjualan kredit juga dimaksudkan untuk memberikan kelonggaran jangka waktu pembayaran kepada pelanggan atas penyerahan barang dan jasa dikemudian hari. Hal ini mengakibatkan timbulnya akun piutang usaha atau piutang dagang (Trade Receivable). Piutang usaha merupakan piutang yang dapat ditagih dalam satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal, oleh

karena itu, piutang usaha diklasifikasikan sebagai bagian dari aktiva lancar.

Sebelum membahas lebih rinci mengenai piutang usaha tersebut ada baiknya terlebih dahulu dibahas pengertian piutang usaha menurut pendapat beberapa ahli:

Menurut Mulyadi (2002:87) Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa dalam kegiatan normal perusahaan.

Menurut Soemarso (2004:338) Piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan .

Menurut Stice & Skousen (2004:479) Untuk tujuan akuntansi, istilah piutang usaha didefinisikan sebagai klaim terhadap pihak-pihak lain akibat adanya penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang diharapkan dilunasi dengan uang tunai /kas.

Berarti dapat disimpulkan pengertian piutang usaha adalah piutang yang terjadi karena adanya penjualan barang dan jasa secara kredit dari kegiatan usaha perusahaan.

Piutang usaha mewakili pemberian kredit jangka pendek ke pelanggan . Pembayaran umumnya jatuh tempo dalam 30 hingga 90 hari. Persyaratan kredit biasanya merupakan perjanjian informal antara penjual dan pembeli yang diidukung oleh dokumen bisnis seperti faktur penjualan , order penjualan, kontrak pengiriman.. Piutang dagang adalah jenis piutang yang paling umum dan biasanya merupakan yang paling signifikan dari segi total nilai uangnya.

Klasifikasi Piutang

Piutang dapat dklasifikasikan berdasarkan beberapa faktor, antara lain:

Berdasarkan Sumbernya

Menurut Hery (2014:201) Piutang dapat dibedakan atas piutang hasil perdagangan dan yang bukan dari perdagangan .

Piutang Dagang (Trade Receivable)

Piutang dagang dihasilkan dari kegiatan normal bisnis perusahaan, yaitu penjualan secara kredit barang atau jasa ke pelanggan. Piutang dagang yang dibuktikan dengan sebuah janji tertulis secara formal oleh pelanggan untuk membayar. Piutang dagang merupakan piutang dagang merupakan piutang kepada pelanggan yang tanpa adanya jaminan dari pelanggan untuk membayar.

Piutang Non Dagang (Non Trade Receivable)

Piutang non dagang meliputi seluruh jenis piutang lainnya. Beberapa contoh piutang non dagang:

Pinjaman pegawai kepada direksi

Piutang deviden dan bunga

Klaim terhadap restitusi pajak

Berdasarkan taksiran jangka waktu sampai saat jatuh tempo atau pelunasannya.

Menurut hery (2014:206)

Pengklasifikasian piutang juga dapat dibedakan atas piutang yang bersifat lancar atau jangka pendek dan piutang tidak lancar atau jangka panjang.

Piutang Lancar

Piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama.

Piutang tak lancar

Piutang tak lancar atau disebut juga sebagai putang jangka panjang merupakan piutang yang jangka waktu pelunasannya diperkirakan lebih dari satu tahun . Piutang jangka panjang harus disajikan sebagai kelompok aktiva tidak

lancar biasanya dimasukkan sebagai investasi jangka panjang.

Ada dan tidak adanya Dokumen-dokumen Tertulis yang mendukung Tagihan tersebut.

Menurut hery (2014:203) Piutang dapat diklasifikasikan berdasarkan ada tidaknya janji pembayaran tertulis secara formal.

Piutang Usaha (Account Receivable)

Piutang usaha merupakan jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk asset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari.

Wesel Tagih (Note Receivable)

Wesel Tagih adalah tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati.

Wesel tagih (Piutang usaha) dapat diklasifikasikan ke dalam dua golongan yaitu:

1. Wesel tagih berbunga ditulis sebagai janji untuk membayar jumlah nominal (Face amount) ditambah bunga berdasarkan suku bunga tertentu.
2. Wesel tagih tidak berbunga, tidak menentukan suatu suku bunga tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga, nilai sekarang merupakan selisih antara jumlah nominal dan bunga yang dimasukkan dalam jumlah tersebut yang kadang-kadang disebut bunga implisit atau efektif.

Sistem Informasi Akuntansi Piutang

Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang adalah disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan dan penghapusan piutang.

Fungsi Yang Terkait

Menurut mulyadi (2001:25) Fungsi-fungsi yang terkait adalah sebagai berikut :

Fungsi Penerimaan Kas

Slip nota pengiriman uang pelanggan dikirimkan oleh departemen penerimaan kas ke departemen piutang dagang untuk dibukukan. Departemen piutang dagang tidak mempunyai akses ke kas atau cek yang berkaitan dengan nota pengiriman uang pelanggan.

Fungsi Penagihan

Faktur, memo kredit dan penyesuaian faktur lain didistribusikan ke departemen piutang dagang untuk dibukukan di rekening pelanggan. Ini memungkinkan adanya pemisahan fungsi-fungsi. Departemen penagihan tidak mempunyai akses langsung ke catatan-catatan akses langsung ke catatan-catatan piutang dagang.

Fungsi Piutang Dagang

Departemen piutang dagang bertanggung jawab untuk membuat buku besar tambahan piutang dagang. Rekening dibuat di departemen buku besar. Debit dan kredit dibukukan ke rekening pelanggan dari berbagai sumber nota pengiriman uang, faktur dan sebagainya yang diterima dari departemen penagihan dan penerimaan kas. Ini memungkinkan adanya pemisahan fungsi-fungsi. Secara periodik, rekening pelanggan dikirim secara langsung ke pelanggan oleh departemen piutang dagang. Pemrosesan periodik termasuk penyajian neraca saldo umur

piutang dagang untuk ditelaah oleh departemen kredit. Jenis lain laporan kredit pelanggan disajikan berdasarkan kebutuhan perusahaan. Laporan seperti itu seringkali disajikan sebagai hasil lain dari pemrosesan laporan-laporan pelanggan.

Fungsi Kredit

Fungsi departemen kredit dalam sistem aplikasi piutang dagang mencakup pengesahan pengembalian dan potongan penjualan dan penyesuaian-penyesuaian lain terhadap rekening pelanggan. Penelaahan dan pengesahan neraca saldo umur piutang untuk memastikan kelayakan piutang dan pembuatan memo penghapusan pembebanan piutang tak tertagih.

Fungsi Buku besar

Departemen buku besar membuat akun piutang dagang. Debit dan kredit dibukukan ke akun piutang dagang dari jurnal tanda bukti/ total yang diterima dari departemen penagihan dan penerimaan kas. Jumlah ini direkonsiliasikan ke total yang dikirimkan ke buku besar secara langsung dari departemen piutang dagang. Rekonsiliasi ini merupakan yang penting dalam sistem aplikasi piutang dagang.

Informasi Yang Diperlukan Oleh Manajemen

Informasi Mengenai Piutang yang dilaporkan kepada manajemen adalah :

1. Saldo piutang pada saat tertentu kepada setiap debitur
2. Riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur
3. Umur piutang kepada setiap debitur pada saat tertentu

Dalam akuntansi piutang secara periodik dihasilkan pernyataan piutang yang dikirimkan kepada setiap debitur. Pernyataan piutang ini merupakan unsur pengendalian intern yang baik dalam pencatatan piutang. Dengan

mengirimkan secara periodik pernyataan piutang kepada para debitur catatan piutang perusahaan di uji ketelitiannya dengan menggunakan tanggapan yang diterima dari debitur dari pengiriman pernyataan piutang tersebut. Disamping 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 manajer keuangan. Daftar umur piutang ini merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

Dokumen Yang Digunakan

Dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang adalah :

Faktur Penjualan

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit. Dokumen ini juga dilampiri dengan surat muat (bill of lading) dan surat order pengiriman sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi penjualan kredit.

Bukti kas masuk

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi transaksi pelunasan piutang oleh debitur. Dasar pencatatan kedalam kartu piutang digunakan surat pemberitahuan (remittance advice) sebagai dokumen sumber.

Memo kredit

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan. Memo kredit dikeluarkan oleh bagian order penjualan dan jika dilampiri dengan laporan penerimaan barang yang dibuat oleh

bagian penerimaan, merupakan dokumen sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan

Bukti memorial (journal Voucher)

Dokumen ini merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum, yang dikeluarkan oleh fungsi kredit yang memberikan otorisasi penghapusan piutang yang sudah tidak dapat ditagih lagi. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan penghapusan piutang.

Catatan Akuntansi Yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang menyangkut piutang adalah :

Jurnal Penjualan

Dalam prosedur pencatatan piutang catatan ini digunakan untuk mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

Jurnal Retur penjualan

Dalam prosedur pencatatan piutang catatan ini digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

Jurnal Umum

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan ini digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penghapusan piutang yang tidak lagi dapat ditagih.

Jurnal Penerimaan Kas

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan ini digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penerimaan kas dari debitur.

Kartu Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang, catatan ini digunakan untuk mencatat mutasi dan saldo piutang kepada setiap debitur.

Prosedur Penagihan Piutang

Penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang telah diberikan. Didalam pengumpulan piutang perusahaan haruslah lebih hati-hati agar tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha menagih piutang dari para pelanggan. Bila mana langganan tidak dapat membayar tepat waktu pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur piutang yang sudah ditetapkan.

Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan suatu prosedur yang harus diikuti dalam pengumpulan piutang-piutangnya jika piutang tersebut sudah jatuh tempo. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutangnya secara aktif maupun pasif dengan terlebih dahulu melihat latar belakang kemampuan finansial pelanggan yang diberikan kredit, sehingga dapat diputuskan cara penagihan yang tepat.

Sejumlah teknik pengumpulan atau penagihan piutang yang biasa dilakukan oleh perusahaan jika ada langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:

Melalui surat

Apabila waktu pembayaran piutang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran, maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan, maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.

Melalui telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

Kunjungan Personal

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personil atau pribadi ketempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha penagihan piutang.

Tindakan Yuridis

Apabila ternyata langganan tidak mau membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdana melalui pengadilan.

Sistem penagihan piutang melalui penagih perusahaan dilaksanakan dengan prosedur sebagai berikut:

1. Penerimaan piutang mengirimkan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.
2. Bagian penagihan mengirimkan penagih untuk melakukan penagihan kepada debitur.
3. Bagian penagihan menerima cek atas nama dalam surat pemberitahuan dari debitur.
4. Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke kartu piutang.
5. Bagian kas mengirim kuitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur. Bagian kas menyetor ke bank, setelah cek atas nama tersebut dilakukan endorsement oleh pejabat yang berwenang.

Bank perusahaan melakukan clearing atas cek tersebut kepada debitur.

Uraian bagan alir dokumen dari sistem akuntansi penjualan kredit

1. Bagian Order penjualan
 - a. Menerima order dari pelanggan.
 - b. Berdasarkan surat order yang diterima dari pelanggan membuat Surat Order
 - c. Pengiriman dan faktur.
Mendistribusikan Surat Order Pengiriman lembar pertama dikirim ke Bagian Gudang, lembar 2, 3, 4, 5 dikirim ke Bagian pengiriman, lembar 6 ke bagian pelanggan, lembar 7 ke bagian kredit, lembar 8, 9 diarsipkan sementara menurut tanggal.
 - d. Menerima Surat Order pengiriman lembar 7 dan bagian kredit untuk diarsipkan permanen menurut abjad
 - e. Menerima Surat Order Pengiriman lembar 1, 2 dari bagian pengiriman pada surat order pengiriman lembar 9.
 - f. Surat Order Pengiriman lembar 1, 2 dikirim ke bagian Penagihan.
2. Bagian Kredit
 - a. Berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 7 dari bagian Order Penjualan dilakukan pemeriksaan status kredit.
 - b. Memberikan otorisasi kredit.
 - c. Surat Order Pengiriman lembar 7 dikembalikan ke bagian order penjualan.
3. Bagian Gudang
 - a. Berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 1, dilakukan penyiapan barang.
 - b. Barang yang telah disiapkan kemudian dilakukan penyerahan barang .
 - c. Berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 1, maka direkap ke dalam kartu gudang.
 - d. Bersama dengan barang, Surat Order Pengiriman lembar 1 dikirim ke bagian pengiriman.
4. Bagian Pengiriman

-
-
- a. Surat Order Pengiriman dan barang yang diterima secara bersama dari bagian gudang serta Surat Order Pengiriman lembar 2, 3, 4, 5. 16
 - b. Menempel Surat Order Pengiriman lembar 5 pada pembungkus barang sebagai slip pembungkus.
 - c. Menyerahkan barang kepada perusahaan angkutan.
 - d. Mengembalikn Surat Order Pengiriman lembar 1, 2 ke bagian Order Pengiriman dan lembar 3 diserahkan ke perusahaan pengangkutan.
 - e. Surat Oder Pengiriman lembar 4 diarsipkan secara permanen menurut nomor urut.

5. Bagian Penagihan

- a. Menurut faktur berdasarkan Surat Order Pengiriman lembar 1 dan 2 yang diterima dari bagian order Penjualan.
- b. Mengirim Faktur lembar 1 ke pelanggan.
- c. Mengirim Faktur 2 bersama Surat Order Pengiriman lembar 1 dan 2 ke bagian piutang.
- d. Mengirimkan Faktur lembar 3 ke bagian kartu persediaan.
- e. Mengirimkan Faktur lembar 4 ke bagian jurnal.
- f. Mengirimkan Faktur lembar 5 ke Wiraniaga.

6. Bagian Piutang

- a. Faktur yang diterima dari Bagian Penagihan dibuat rekap ke dalam kartu piutang.
- b. Faktur dan Surat Order Pengiriman lembar 1 dan surat Muat lembar 2 diarsipkan permanen menurut nomor urut. 17

7. Bagian Kartu Persediaan

- a. Berdasrkan faktur lembar 3, merekap ke kartu persediaan dan faktur tersebut diarsipkan permanen sesuai nomor urut.

- b. Berdasarkan kartu persediaan dibuat rekapitulasi harga pokok penjualan secara periodik.
- c. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan membuat bukti memorial.
- d. Bukti memorial dan rekapitulasi tersebut dikirim ke bagian jurnal.

8. Bagian Jurnal

- a. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan dan Bukti Memorial direkap ke dalam jurnal umum dan diarsipkan menurut nomor urut.
- b. Faktur lembar 4 direkap ke dalam jurnal penjualan kemudian diarsipkan

Pencatatan dan Penghapusan Piutang Usaha

Menurut hery (2014:43) Pencatatan yang dilakukan sehubungan dengan transaksi-transaksi yang terkait dengan pencatatan, penghapusan dan pengakuan piutang usaha dapat dilakukan dengan dua metode pencatatan yaitu: Metode Hapus Langsung (Direct write off method)

Menurut hery (2014:43) Metode ini kerap digunakan terutama oleh perusahaan yang memiliki bidang usaha seperti restoran, hotel, rumah sakit, kantor pengacara, kantor akuntan public, dan took eceran dengan skala bisnis yang relatif kecil (seperti took yang menjual alat-alat listrik, mainan anak-anak dan sebagainya).

Faktor-faktor atau perihal yang membuat metode hapus langsung ini dipakai adalah terdapatnya sebuah situasi yang dimana memang sangat tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengembalikan besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan masa periode, khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dibilang sangat material.

Metode Pencadangan (Allowance Method)

Menurut hery (2015:45) Metode ini digunakan sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi, satu hal yang perusahaan dapat prediksi adalah bahwa berdasarkan pengalaman masa lampau selalu ada pelanggannya yang tidak bisa membayar, namun mengenai siapa orangnya dan berapa jumlah piutang yang macet tentu saja baru akan dapat diketahui nanti secara pasti sampai pelanggan tertentu menyatakan tidak bisa membayar. Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih akan diakui dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat, tanpa harus menunggu terjadinya actual loss yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung. Besarnya estimasi ini diperoleh berdasarkan hasil pengamatan atau pengalaman masa lampau mengenai jumlah piutang usaha yang macet.

Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi bagian dari piutang usahanya yang tidak dapat ditagih. Daripada perusahaan menentukan mana pelanggannya yang tidak bisa membayar, perusahaan lebih baik mengurangi jumlah piutang usahanya ke nilai bersih yang dapat direalisasi. Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tak tertagih ke dalam akun khusus yang dinamakan cadangan kredit macet, cadangan piutang ragu-ragu atau cadangan piutang yang tidak dapat ditagih.

Penjualan secara kredit dalam suatu perusahaan dapat menimbulkan keuntungan dan kerugian. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan perusahaan meningkat yang berarti akan meningkatkan pendapatan perusahaan .

Penjualan secara kredit juga akan menimbulkan kerugian apabila sidebitur tidak mampu untuk membayar kewajibannya. Beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang dinamakan beban piutang tak tertagih, hal ini merupakan hal normal dan merupakan resiko bagi suatu perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit.

Kerangka Pemikiran

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang terstruktur dalam unit usaha bisnis untuk membantu pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dimulai dari sudut pandang akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, membantu manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu setiap perusahaan harus mampu melaksanakan penjualan dalam perusahaan itu dengan baik, sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali itu, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik, karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit.

PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan sawit dan teh. PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan ada melakukan penjualan kredit yang menghasilkan piutang usaha. Piutang usaha merupakan salah satu komponen

aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar. Piutang usaha ini timbul dari penjualan lokal dan ekspor yang barangnya sudah dikapalkan/diserahkan kepada pelanggan tetapi uangnya belum diterima. Pelunasan atas piutang dilakukan melalui bank yaitu disetor ke rekening perusahaan dan pencatatan atas piutang usaha dilakukan oleh bagian akuntansi Dengan adanya tagihan akan piutang ini, pengaruhnya sangat besar terhadap perputaran modal kerja yang harus ditanggung oleh perusahaan serta kerugian-kerugian yang mungkin timbul. Sistem informasi yang cukup baik akan memperkecil resiko kerugian atas jumlah piutang yang tidak tertagih. Semakin besar suatu perusahaan, maka semakin diperlukan sistem informasi piutang usaha dan pencatatan terhadap piutang usaha konsumen atau pelanggan.

Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap perumusan masalah penelitian. Pendapat lain mengatakan bahwa Hipotesis merupakan asumsi / perkiraan / dugaan sementara mengenai suatu hal atau permasalahan yang harus dibuktikan kebenarannya dengan menggunakan data/fakta atau informasi yang diperoleh dari hasil penelitian yang valid dan variable dengan menggunakan cara yang sudah ditentukan Berdasarkan uraian pada kerangka pemikiran tersebut, maka Penulis dapat merumuskan hipotesis "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi piutang usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan belum berjalan dengan baik"

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Jenis Penelitian ini adalah kualitatif dan jenis data yang digunakan adalah data sekunder. Data sekunder adalah Data yang diolah dalam bentuk yang sudah jadi, berupa data yang diambil langsung

dan terdokumentasi di perusahaan. Adapun pengertian piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaansedangkan Sistem informasi akuntansi adalah Organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian merupakan suatu atribut yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Operasionalisasi variable adalah variabel yang dioperasikan untuk pengujian hipotesis. Agar penelitian ini lebih terarah maka perlu ditentukan variabel-variabel yang akan diteliti. Variabel penelitian terdiri dari dua yaitu Variabel bebas (variable independent) yaitu variabel yang diduga memiliki fungsi sebagai penyebab timbulnya variabel yang lain sedangkan variabel terikat (variabel dependent) hasil/akibat yang ditimbulkan oleh variabel bebas.

Metode Pengumpulan Data

Kepustakaan

Yaitu melakukan pengumpulan data dengan metode kepustakaan yang bertujuan untuk memperoleh data atau keterangan sebagai landasan teori melalui buku-buku ilmiah maupun catatan kuliah yang berhubungan dengan topik permasalahan.

Lapangan

Yaitu Pengumpulan data langsung dari sumber penelitian. Adapun teknik yang digunakan adalah sebagai berikut

Observasi

Yaitu dengan mengadakan penelitian langsung terhadap objek penelitian atau Tanya jawab langsung dengan pihak yang terkait di perusahaan untuk mendapatkan data dan informasi tentang piutang usaha seperti bagaimana sistem informasi akuntansi piutang usaha dan pencatatan piutang di neraca dan metode yang digunakan dalam penetapan piutang tak tertagih pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan.

Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya.

Wawancara

Dilakukan dengan cara Tanya jawab secara langsung dengan pihakperusahaan, khususnya bagian yang berkaitan dengan penelitian. Menurut Sugiyono (2004:130) Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang akan diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

Metode Analisa Data

Metode yang digunakan dalam menganalisa data yang diperoleh adalah Sebagai berikut :

Metode Deskriptif yaitu metode penganalisaan data yaitu mengumpulkan, menyusun dan menganalisis data yang diperoleh dari perusahaan sehingga mampu memberikan informasi yang lengkap bagi pemecahan masalah yang dihadapi. Menurut Sugiyono (2004:11) metode deskriptif sebagai penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independent) tanpa membuat

perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

Metode Komparatif yaitu suatu metode analisis yang dilakukan dengan membandingkan teori-teori dengan praktik dalam perusahaan, kemudian mengambil kesimpulan dari masalah yang di teliti

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan klaim atas suatu tagihan kepada pelanggan yang diharapkan dapat diterima di masa mendatang. Karena hampir 90 persen bisnis di Indonesia berlansung secara kredit atau pembayaran diterima setelah barang diterima oleh pembeli. Maka piutang mewakili mayoritas modal kerja perusahaan. Piutang dagang menunjukkan kredit pelanggan dan informasi mengenai pembayaran yang telah dilakukan, yang bermanfaat bagi administrasi kebijakan kredit perusahaan secara keseluruhan.

Secara konseptual, prosedur piutang berjalan secara langsung. Ada buku besar tambahan piutang, nota pengiriman uang diterima dari fungsi penerimaan kas memo kredit dan penagihan. Debit dan kredit dibukukan ke buku besar tambahan piutang. Pencatatan pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan menggunakan metode shipping point sebagai syarat penjualan atas produknya. Pelunasan atas piutang dilakukan melalui bank yaitu disetor ke rekening perusahaan. Penanganan dan pencatatan atas piutang usaha dilakukan oleh pegawai bagian akuntansi . Pencatatan atas piutang usaha dilakukan dengan sistem komputerisasi yaitu menggunakan

program Magic Runtime. Program Magic Runtime merupakan salah satu program on line yang digunakan di PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan dalam melakukan penjurnalan. Program ini mulai digunakan pada tahun 2006 yang diperoleh dengan cara pembelian software tools secara terus menerus. Fungsi program ini adalah untuk menghubungkan user interface (database) dan pemakaian program Magic Runtime ini lebih cepat dan akurat.

Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang adalah:

Transaksi Penjualan kredit

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penjualan atas dasar faktur penjualan yang dilampiri dengan surat order pengiriman dan surat muat yang diterima oleh bagian piutang dari bagian penagihan. Transaksi timbulnya piutang ini diposting ke dalam kartu piutang atas dasar data yang telah dicatat dalam jurnal penjualan tersebut.

Transaksi retur penjualan

Transaksi ini dicatat dalam jurnal retur penjualan atas dasar memo kredit yang dilampiri dengan laporan penerimaan barang. Posting transaksi berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan diposting ke dalam kartu piutang atas dasar data yang telah di catat dalam jurnal retur penjualan.

Transaksi penerimaan kas dari piutang

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penerimaan kas atas dasar bukti kas masuk yang dilampiri dengan surat pemberitahuan dari debitur. Posting transaksi berkurangnya piutang dari pelunasan piutang oleh debitur diposting ke dalam kartu piutang atas dasar data yang telah dicatat dalam jurnal penerimaan kas.

Transaksi penghapusan piutang

Transaksi ini dicatat dalam jurnal umum atas dasar bukti memorial yang dibuat oleh fungsi kredit. Transaksi berkurangnya piutang dari transaksi penghapusan piutang diposting ke dalam kartu piutang atas dasar data yang telah dicatat dalam jurnal umum.

Pengklasifikasian atas piutang yang terdapat pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan antara lain:

Piutang Niaga

Piutang niaga merupakan piutang yang berasal dari penjualan ekspor dan local, di mana barangnya sudah dikapalkan atau sudah diserahkan namun pembayaran atas penjualan belum diterima dan diharapkan dapat ditagih.

Piutang lain-lain

Piutang lain-lain merupakan piutang yang berasal dari luar usaha perusahaan. Piutang lain-lain ini berasal dari :

Pinjaman pegawai

Piutang karyawan merupakan piutang atau tagihan perusahaan kepada pegawai yang telah melakukan pinjaman kepada perusahaan. Pelunasan piutang ini dilakukan dengan cara pemotongan gaji karyawan yang bersangkutan tiap bulannya ataupun dipotong dari bonus yang diterima oleh karyawan tersebut.

Adapun beberapa pertimbangan dari perusahaan dalam memberikan pinjaman pada karyawannya, antara lain:

- a. Jumlah Pinjaman
- b. Besarnya Gaji Karyawan
- c. Lama Masa kerja karyawan
- d. Tingkat keperluan (alasan peminjaman)

Piutang karyawan dapat berupa iuran koperasi karyawan, rekening listrik dan telepon, kredit bank, kerugian perusahaan yang disebabkan oleh karyawan, perobatan dan lain-lain

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem akuntansi penjualan pada dasarnya dirancang untuk menangani transaksi penjualan secara kredit, namun meskipun demikian bukan berarti apabila suatu perusahaan tidak memiliki transaksi penjualan kredit maka perusahaan tersebut tidak memiliki sistem akuntansi penjualan. Karena tujuan utama dari dibentuknya suatu sistem akuntansi adalah menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Dalam hal penjualan komoditi kelapa sawit dan teh pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan perusahaan memiliki suatu sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan dimaksudkan untuk menyelenggarakan pencatatan administrasi yang baik dan teratur sebagaimana sumber informasi aktual yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.

Konsumen ingin membeli komoditi perkebunan PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan harus terlebih dahulu mengikuti tender yang diadakan oleh perusahaan, baru setelah konsumen dapat memenangkan tender dia berhak untuk membeli komoditi perkebunan tersebut, setelah itu barulah kedua belah pihak menandatangani kontrak. Kemudian pihak pembeli harus melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak penjualan, baru kemudian PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan mengeluarkan sebuah pengiriman pesanan yang akan digunakan konsumen untuk mengambil komoditi yang telah dibelinya.

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan maka dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi yang terdapat pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri

Medan cukup baik, hal ini dapat dilihat dari :

Sistem akuntansi penjualan yang ada tidak hanya berhubungan dengan satu bagian didalam perusahaan. Hal ini dapat mengurangi kecurangan yang mungkin terjadi.

Sistem akuntansi penjualan ini memudahkan perusahaan untuk menghitung persediaan barang yang masih ada.

Sistem Informasi Akuntansi Piutang Usaha

PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan adalah perusahaan perkebunan yang sangat besar. Hal ini dapat dilihat bahwa untuk suatu transaksi penjualan baik secara tunai dan kredit yang melibatkan banyak bagian departemen. Dimulai dari fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Akun piutang dagang akan muncul dan akan dicatat pada departemen penjualan. Adapun sistem pencatatan tergantung bagaimana sistem penjualan dilakukan. Pengertian piutang usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan yaitu piutang niaga/usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan ekspor dan lokal, dimana barangnya sudah dikapalkan atau sudah diserahkan namun pembayaran atas penjualan belum diterima dan diharapkan dapat ditagih. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian piutang usaha pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan telah sesuai dengan teori yang berlaku.

Prosedur Penagihan Piutang pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan merupakan hal yang sangat penting, dikarenakan semua piutang – piutang yang telah jatuh tempo harus segera ditagih. PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan mempunyai kebijakan tersendiri dalam melakukan Penagihan yaitu :

1. PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan mengumpulkan semua bukti-bukti transaksi dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan dengan penjualan barang kepada pelanggan PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan dengan memberikan konfirmasi terlebih dahulu.
2. Pelanggan melakukan pembayaran dengan cara mentransfer ke rekening perusahaan baik berupa giro atau cek yang dikirimkan terlebih dahulu ke bagian keuangan sebagai bukti atas penjualan dan penagihan piutang.
3. Setelah Bagian keuangan menerima rekening giro atau cek dari pelanggan, Kemudian bagian keuangan melakukan pengecekan nominal uang yang ditransfer dari pelanggan .
4. Setelah itu diberikan kepada bagian akuntansi untuk dilakukan pencatatan sesuai dengan slip setoran yang diberikan dari bank.

PENUTUP

Analisa hasil dan pembahasan pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan telah menerapkan sistem informasi akuntansi piutang usaha dengan baik. Analisa tersebut merupakan perbandingan antara uraian teoritis dengan penelitian dilapangan. Hal ini dapat dilihat dari struktur organisasi pada PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan secara keseluruhan telah menggambarkan pembagian fungsi pelaksanaan, fungsi pengotorisian, fungsi pencatatan dan penyimpanan serta fungsi lainnya yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan. Tujuan sistem akuntansi piutang dagang menyakini bahwa semua piutang dagang tersebut telah dicatat dan diklasifikasikan sesuai perkiraan pelanggan untuk menghasilkan laporan yang akurat yang digunakan untuk mengontrol pergerakan piutang dagang perusahaan

dan didukung dengan dokumen-dokumen yang digunakan, fungsi-fungsi yang terkait dan sistem informasi piutang usaha.

Dalam melakukan penelitian ini penulis memberikan saran agar PT. Austindo Nusantara Jaya Agri Medan tetap konsisten dalam menerapkan sistem informasi akuntansi piutang usaha. Untuk menjaga agar penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang tetap berjalan dengan baik , maka disarankan untuk tetap mengadakan pengembangan terhadap sistem tersebut sesuai dengan perkembangan zaman. Karena kemungkinan besar sistem informasi akuntansi yang berjalan pada masa sekarang akan sangat ketinggalan apabila perusahaan tidak mengadakan pengembangan sistem akuntansi untuk masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, George H, William S.H., 2001. Sistem Informasi Akuntansi. Terjemahan. Jakarta : Salemba Empat.
- Chusing, Barry E. diterjemahkan oleh Ruchyat Kosasih. 2007. Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan. Jakarta : Erlangga.
- Fajar. 2012. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. ACP. Jurnal 14166.
- Hery. 2014. akuntansi dasar 1 & 2. Jakarta:Kompas Gramedia
- Hall, James A. 2001. Sistem Informasi akuntansi. Jakarta : Salemba Empat.
- Jogianto, HM. 2003. Analisis dan Desain Sistem Informasi : Jakarta.
- Krismiaji.2015. Sistem informasi akuntansi. Yogyakarta: Sekolah tinggi ilmu manajemen Ykpn.

Mulyadi, 2001a. Sistem Akuntansi, Yogyakarta: STIE YKPN.

Mulyadi. 2010b. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta : Salemba Empat.

Mulyadi.2002c.Auditing.Buku Dua. Edisi Keenam. Jakarta : Salemba Empat.

Setiawati, lilis. 2011.Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: cv andi offset

Soemarso, SR. 2004. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku Satu. Edisi Kelima. Jakarta : Salemba Empat.

Stice, Earl K., James D. Stice, K. Fred Skousen. 2004. Intermediate Accounting. Edisi 15. Jakarta : Salemba Empat.

Sugiyono. 2004. Metode Penelitian Bisnis.Cetakan Ketujuh. Bandung : Cv. Alfabeta.

Timothy, Andrew. 2005. Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CPO Terhadap Proses Penagihan Piutang pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk. Skripsi. Medan: Universitas Sumatera Utara.

Tristiana, Siska. 2005. Sistem Akuntansi Piutang pada PT Sumber Sehat Semarang. Tugas Akhir. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

Widjayanto, Nugroho. 2001. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Erlangga.