

PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MEMINIMALISASI PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV.SAMUDRA TEKNINDO ENGINEERING

ERNA FITRIANA

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

ABSTRAKSI

Perkembangan dunia usaha di bidang industry yang berubah dengan cepat, dapat mengalami berbagai perubahan yang akan terjadi di masa depan. Untuk itu dalam menghadapi persaingan, perusahaan dituntut untuk mampu meningkatkan nilai dan kinerja usaha yang baik, serta harus mampu menyesuaikan diri agar tetap dapat bersaing, sehingga perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidupnya. Untuk dapat bersaing maka perusahaan harus bisa melakukan berbagai upaya pada setiap kegiatannya agar dapat menjadi seefektif dan seefisien mungkin. Maka dari itu CV. Samudra Teknindo Engineering berupaya untuk memperkecil kemungkinan tingkat piutang tak tertagih yang kemungkinan akan timbul dari penjualan kredit, usaha yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan prosedur yang telah ditetapkan, dan membagi tugas perseorangan agar tidak menimbulkan kecurangan yang terjadi.

Kata Kunci :Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Piutang

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha di bidang industri yang berubah dengan cepat, dapat mengalami berbagai perubahan yang akan terjadi di masa depan. Penerapan perencanaan strategi merupakan suatu kebutuhan yang harus dilaksanakan semaksimal mungkin, mengingat lingkungan juga selalu berubah dan masa depan sulit diprediksikan (Massie, 2010). Untuk menghadapi persaingan, perusahaan dituntut untuk mampu meningkatkan nilai dan kinerja usaha yang baik, serta harus mampu menyesuaikan diri agar tetap dapat terus

bersaing, sehingga perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidupnya. Untuk tetap dapat bersaing maka perusahaan harus bisa melakukan berbagai upaya pada setiap kegiatannya agar dapat menjadi seefektif dan seefisien mungkin.

Pada saat ini, semakin banyak perusahaan bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya (Massie, 2010). Era globalisasi menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi yang memproses data yang diperoleh menjadi informasi yang berguna, maka informasi harus didukung oleh relevansi ketepatan waktu dan keakuratan. Dalam perusahaan dagang, sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi sebagai dasar pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi. Dengan dukungan sistem informasi yang baik maka perusahaan akan memiliki berbagai keunggulan kompetitif sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain. Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa sistem bagian (*sub-system*) yang berupa siklus transaksi akuntansi. Lima siklus transaksi akuntansi menurut (Romney dan Steinbart, 2006), yaitu siklus pembiayaan, siklus pendapatan, siklus pengeluaran, siklus produksi, dan siklus penggajian. Kelima siklus tersebut berkaitan satu dengan yang lainnya. Siklus pendapatan terdiri dari semua aktivitas penjualan dan penerimaan kas. Aktivitas yang harus dicatat adalah penerimaan order dari konsumen, penjualan, pembelian dan penerimaan kas. Siklus penjualan berawal dari penerimaan pesanan konsumen dan berakhir saat penerimaan kas dari hasil penagihan piutang. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan memerlukan pengelolaan yang baik karena apabila terdapat kekurangan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai, yang berarti keuntungan perusahaan berkurang. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan setelah menerima kas dari pembeli. Namun dalam transaksi

penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi, 2001).

Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik dan benar. Untuk itu setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dengan baik sehingga keuntungan perusahaan dapat dihasilkan dengan maksimal. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan dalam mengelola atau melaksanakan aktivitas perusahaan sehari-hari (Olivia, 2013).

Piutang usaha merupakan asset bagi suatu perusahaan, karena dengan memberikan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak. Dalam penjualan kredit terdapat kemungkinan timbulnya piutang yang tidak tertagih, suatu piutang dapat diidentifikasi sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya (Hongren, 2002).

Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah sistem yang mengubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Tujuan dari Sistem Informasi Akuntansi ini adalah untuk mendukung operasi sehari-hari, mendukung pengambilan keputusan manajemen, dan memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban. Menurut Sunarko (2011) akuntansi menyediakan dua macam laporan

bagi pengguna eksternal dan internal. Untuk informasi eksternal, informasi yang dihasilkan biasanya berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laba rugi, dan perubahan arus kas. Pengguna eksternal menggunakan laporan keuangan tersebut untuk membuat keputusan investasi, perpajakan, pemberian kredit, dan lain-lain. Untuk pengguna internal, laporan yang dihasilkan akuntansi digunakan untuk kepentingan pengelolaan organisasi.

Pada perusahaan biasanya penjualan barang dilakukan secara tunai dan kredit. Untuk pelanggan lama biasanya mereka lebih memilih kredit untuk pembayarannya, sehingga jika pembayaran tidak dilakukan sesuai tempo yang diberikan maka penjualan kredit ini akan menghasilkan piutang dagang pada perusahaan. Menurut Sunarko (2011) dalam penagihan piutang, dapat terjadi kemungkinan bahwa piutang yang belum tertagih pada batas jatuh temponya akhirnya tidak dibayarkan. Dengan adanya piutang yang tertunggak bahkan tidak dibayarkan tersebut, maka terjadi penurunan sumber dana perusahaan. Masalah lainnya adalah pada perusahaan ini terjadi perangkapan tugas pada bagian yang seharusnya dilakukan perseorangan, hal ini dapat mengakibatkan kecurangan yang akhirnya dapat menimbulkan kerugian besar pada perusahaan. Usaha yang dilakukan perusahaan dalam meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan prosedur penjualan melalui sebuah sistem informasi akuntansi penjualan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, maka proses penjualan kredit akan melewati prosedur-prosedur yang telah ditetapkan yang bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih. Kemudian masalah-masalah yang meliputi tidak adanya bagian kredit, perangkapan fungsi bagian marketing dan collector. Pada prosedur retur penjualan, tidak terdapat memo kredit, sehingga pelanggan yang bersangkutan sering tidak mengetahui adanya pengurangan jumlah piutang akibat retur. Hal ini juga dapat diatasi

dengan adanya perbaikan pada prosedur-prosedur yang berhubungan dengan siklus penjualan beserta dokumen yang digunakan perusahaan. Berdasarkan hasil analisa diatas terlihat bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan.

Berdasarkan apa yang telah diuraikan diatas, penulis memberi judul: **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Samudra Teknindo Engineering”**.

KERANGKA TEORITIS

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Hastoni dan Suhendra, 2007) sistem informasi akuntansi merupakan seperangkat sumber daya manusia dan modal dalam organisasi, yang berkewajiban untuk menyajikan laporan keuangan dan juga informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pemrosesan data keuangan. Menurut (Natalia, 2014) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi yaitu sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat dan menyimpan, dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berguna dalam membuat keputusan. Sistem Akuntansi ini bisa secara manual atau terkomputerisasi atau kondisi diantara keduanya.

Sedangkan menurut Mulyadi (2008) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Dari definisi sistem akuntansi tersebut, unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar dan buku pembantu, serta

laporan. Berikut ini diuraikan lebih lanjut pengertian masing-masing unsur sistem akuntansi:

a. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) diatas secarik kertas. Contoh formulir adalah: faktur penjualan, bukti kas keluar dan cek.

b. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Seperti telah disebutkan sumber informasi pencatatan dalam jurnal ini adalah formulir. Dalam jurnal ini data keuangan untuk pertama kalinya diklasifikasikan menurut penggolongan yang sesuai dengan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan.

c. Buku Besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Akun dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

d. Buku Pembantu

Buku pembantu ini terdiri dari akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam akun tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi akhir (*books of final entry*), yang berarti tidak ada catatan akuntansi lain lagi sesudah data akuntansi diringkas dan digolongkan dalam rekening buku besar dan buku pembantu.

e. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemesanan, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar hutang yang akan dibayarkan, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer.

Menurut Baridwan (2007) Sistem Akuntansi adalah: formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, dan alat-alat untuk mengolah data mengenai usaha satu kesatuan ekonomis dan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur dan lembaga-lembaga pemerintahan untuk menilai hasil operasi. Sedangkan menurut (Sunarko, 2011), sistem informasi adalah:

1. Jaringan Komunikasi

Jaringan komunikasi memiliki kesamaan dengan sistem informasi, keduanya menyediakan informasi bagi berbagai pihak, baik di dalam maupun diluar perusahaan.

2. Tahap dan Konversi Lain

Sistem informasi mengubah input menjadi output. Terdapat tiga tahap dalam transformasi ini, yaitu: input – proses – output.

3. Masukan data dan keluaran informasi

Memasukkan data dalam tahap masukan, dan informasi tersaji dalam tahap keluaran.

4. Para pengguna informasi

Informasi yang dihasilkan oleh perusahaan, dan digunakan oleh pihak internal dan eksternal.

5. Sasaran

Sistem informasi dalam perusahaan, harus memiliki 3 sasaran, yaitu:

- a. Menyediakan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan.
- b. Menyediakan informasi yang berguna dalam aktivitas operasi harian.
- c. Menyediakan informasi yang menyangkut dalam pengelolaan perusahaan.

6. Sumber Daya

Sumber daya diklasifikasikan menjadi: data, bahan pendukung, peralatan, sumber daya manusia, dan dana.

“Kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, proses atas transaksi-transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat. Karakteristik sistem informasi menurut (Sunarko, 2011).

Unsur- Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Susanto, 2001) terdapat beberapa unsur dalam sistem informasi akuntansi, yaitu:

1. Sumber Daya Manusia dan Alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam pengambilan keputusan apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia juga akan mengendalikan jalannya sistem. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapian bentuk organisasi.

2. Catatan

Data yang dihasilkan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal buku besar, dan buku tambahan. Data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi, contoh: faktur penjualan barang, bukti pembayaran dan lain-lain.

3. Informasi atau Laporan-Laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, laporan laba ditahan, laporan harga pokok penjualan, daftar saldo persediaan, dan sebagainya.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Penyusunan sistem informasi akuntansi untuk suatu perusahaan mempunyai beberapa tujuan yang harus dipertimbangkan. Tujuan utama sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2001) adalah:

1. Untuk meningkatkan kualitas informasi, yaitu informasi yang tepat guna (*relevance*), lengkap dan terpercaya (akurat). Dengan kata lain sistem informasi akuntansi harus dengan cepat dan tepat mampu memberikan informasi yang diperlukan.
2. Untuk meningkatkan kualitas *internal check* atau pengendalian intern, yaitu sistem pengendalian yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan. Ini berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus juga mengandung kegiatan pengendalian intern.
3. Untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti bahwa biaya tata usaha untuk sistem akuntansi harus seefisien mungkin dan harus jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem akuntansi.

Menurut Krismiaji (2005) menguraikan tujuan sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

1. Kemanfaatan

Informasi yang dihasilkan oleh sistem harus membantu manajemen dan para pemakai dalam pembuatan keputusan.

2. Daya Andal

Sistem harus memproses data secara akurat dan lengkap.

3. Ketersediaan

Para pemakai harus dapat mengakses data senyaman mungkin, kapan saja pemakai menginginkannya.

4. Ketepatan Waktu

Informasi penting harus dihasilkan lebih dulu, kemudian baru informasi lainnya.

5. Servis Pelanggan

Servis yang memuaskan kepada pelanggan harus diberikan.

6. Kapasitas

Kapasitas sistem harus mampu menangani kegiatan pada periode sibuk dan pertumbuhan di masa mendatang.

7. Praktis

Sistem harus mudah digunakan.

8. Flexibel

Sistem harus mengakomodasi perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan sistem.

9. Daya Audit

Daya audit harus ada dan melekat pada sistem sejak awal pembuatannya.

10. Keamanan

Hanya personil yang berhak saja dapat mengakses atau diijinkan mengubah data sistem.

Sedangkan menurut (Sunarko, 2011), tujuan yang utama dalam penyusunan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. *To improve the quality of information* (untuk meningkatkan kualitas informasi).
2. *To improve internal control* (untuk meningkatkan pengawasan internal).

3. *To minimize cost, where appropriate* (untuk meminimalkan biaya dengan tepat).

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Fungsi utama sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2001) adalah:

Mengoptimalkan fungsi akuntansi agar menghasilkan berbagai informasi akuntansi yang berkualitas antaranya informasi tepat waktu, relevan, akurat, dan lengkap agar keseluruhan informasi akuntansi supaya bergunadan mempunyai arti. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi adalah:

1. Memberikan sistem informasi akuntansi yang tepat waktu.
2. Memberikan sistem informasi akuntansi yang relevan.
3. Memberikan sistem informasi akuntansi yang dapat dipercaya.

Jadi fungsi sistem informasi akuntansi bagi perusahaan, memberikan pengaruh kinerja perusahaan dalam pengoperasian data akuntansi untuk menjadikan sistem informasi tersebut sebagai informasi yang berkualitas secara efektif dan efisien.

Penjualan

Penjualan adalah interaksi antara individu, saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan satu samalain. Menurut (Sunarko, 2011) mengemukakan, penjualan adalah salah satu kegiatan dari fungsi pertukaran dan pemasaran yang akan menentukan selisih harga dan harga pokok. Dalam kegiatan penjualan akan diketahui selisih antara jumlah harga dan biaya yang dikeluarkan untuk menciptakan barang dan jasa, sehingga akan diketahui pendapatan perusahaan

tersebut. Menurut Simamora (2000), Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Berbeda menurut Marom (2002) dalam buku "Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang" menyatakan bahwa Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.

Piutang

Setiap transaksi kredit, pada dasarnya melibatkan dua pihak. Pihak pertama adalah pihak kreditur yang menjual barang atau jasa. Penjualan tersebut akan menimbulkan piutang bagi kreditur. Pihak kedua adalah pihak debitur yang melakukan pembelian, sehingga menimbulkan utang bagi pembeli tersebut. Menurut Warren, *et.al.*, (2005) istilah piutang adalah Seluruh klaim yang berbentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Piutang juga biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan.

Klasifikasi Piutang

Banyak perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual banyak produk atau jasa. Warren, *et.al.*, (2005) mengklasifikasikan piutang menjadi tiga kelompok:

1. Piutang Usaha

Transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang akan dicatat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam waktu yang

relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari.

3. Piutang Lain- Lain

Piutang Lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam waktu satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan di bawah judul investasi. Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

Piutang Tak Tertagih

Menurut Warren, *et.al* ., (2005) pengertian piutang tak tertagih yaitu beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang. Dari pengertian tersebut mengenai piutang dan piutang tak tertagih dapat disimpulkan bahwa piutang usaha muncul apabila seseorang melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pihak kedua. Piutang merupakan klaim uang pada perusahaan maupun individu. Klaim tersebut biasanya didapatkan dari penjual barang atau jasa ataupun dari peminjaman

uang. Piutang merupakan salah satu bagian dari harta lancar. Penjualan secara kredit akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Orang yang tidak dapat membayar sekarang akan melakukan pembelian secara kredit. Penerimaan dan keuntungan perusahaan akan meningkat karena penjualan meningkat, tapi kerugian yang dialami oleh perusahaan meningkat pula karena meningkatnya jumlah piutang yang tidak dapat ditagih. Kerugian ini biasanya kita sebut piutang tak tertagih. Setelah piutang jatuh tempo, perusahaan akan menggunakan prosedur-prosedur untuk memaksimalkan penagihan piutang. Jika setelah upaya berulang-ulang ternyata gagal, perusahaan mungkin perlu memindahkan tugas penagihan ke agen penagihan.

Kerangka Pemikiran

Semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan (Warren, *et.al.*, 2005). Pemeriksaan atas piutang tak tertagih mempunyai tujuan untuk memeriksa apakah terdapat piutang yang telah dibayarkan atau tidak samasekali dibayarkan. Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka dapat digambarkan kerangka konsep atau model penelitian mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meminimalisasi piutang tak tertagih pada CV. Samudra Teknindo Engineering

METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Objek Penelitian yang digunakan penulis yaitu CV. Samudra Teknindo Engineering yang beralamat di Jalan Palebon Raya VI No.30 A Semarang.

Jenis dan Sumber Data

Sumber Data yang digunakan oleh penulis yaitu:

Data Primer

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber data (responden) yang menjadi subjek penelitian untuk menjadi penelitian ini.

Data Sekunder

Data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara seperti: informasi mengenai perusahaan, prosedur penjualan, buku saldo piutang, laba rugi, dokumen lainnya yang berhubungan dengan piutang.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan prosedur yang digunakan untuk memperoleh data yang diperlukan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Wawancara

Merupakan metode pengumpulan data dengan tanya jawab langsung kepada subjek penelitian, mengenai informasi yang diperlukan. Wawancara ini ditujukan kepada responden CV. Samudra Teknindo Engineering untuk mengetahui sejarah perusahaan, struktur organisasi, dan pemberian piutang terhadap si pelanggan.

b. Pengamatan (*Observation*)

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengamati dan mencatat langsung mengenai yang akan ditulis dalam penelitian ini. Penelitian ini meninjau secara langsung untuk mengetahui jalannya pemberian piutang kepada konsumen atau pelanggan.

c. Studi Kepustakaan

Merupakan metode pengumpulan data dari berbagai sumber informasi dengan caramempelajari buku-buku, baik dari perpustakaan maupun tempat lain. Data yang diperoleh merupakan data yang berhubungan dengan prosedur pemberian piutang pada saat jatuh tempo pelanggan belum membayar piutangnya melakukan dengan negoisasi.

Metode Analisis Data

Penelitian (*research*) merupakan suatu usaha menghubungkan kenyataan empiris dengan teori, apabila teori sudah ada. Adapun jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Melakukan penelitian kualitatif dalam dunia keilmuan merupakan satu aktifitas pengamatan (*observasi*) terhadap aktivitas individu atau kelompok yang diteliti serta situasi sosialnya. Penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif melakukan aktifitasnya untuk memperoleh pengetahuan atau informasi dari hasil wawancara dan pengamatan, yang berbentuk deskripsi-rinci atau gambaran yang mendalam a objek yang diteliti (Hamidi, 2010).

PEMBAHASAN

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit di CV. Samudra Teknindo Engineering, CV. Samudra Teknindo Engineering sudah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Hal ini dapat dilihat di bagian penjualan data pelanggan yang tercantum dalam daftar pelanggan cukup lengkap dengan adanya nama, alamat, nomor telepon dan lain-lain untuk memudahkan dalam

pengecekan. Tidak hanya itu, bagian penjualan melakukan tugasnya dengan maksimal, hal ini dibuktikan dengan adanya pisah batas (cutt off) yng jelas mengenai pengakuan penjualan dan bukti-bukti pendukung yang sah serta transaksi penjualan, faktur penjualan yang tersedia disimpan dengan aman dan disusun sesuai dengan nomor atau tanggal terjadi transaksi. Namun hal tersebut masih memiliki kekurangan, yaitu mengenai format dokumen yang tersedia di CV. Samudra Teknindo Engineering belum sesuai dengan prinsip pengendalian intern. Untuk itu, penulis memberi kontribusi dalam hal melengkapi format dokumen –dokumen yang ada dengan menambahkan isian pihak yang bertanggung jawab pada dokumen tersebut.

Di dalam bagian penagihan, harga yang tercantum sudah sesuai dengan daftar harga yang telah ditetapkan oleh manajemen, dan pihak yang berwenang selalu mengawasi jika terjadi penyimpangan harga. Tidak hanya itu, pencatatan penambahan atau pengurangan piutang dicatat secara tepat waktu dan akurat mengenai tanggal, nomor, jumlah dan nama pelanggan serta bagian penagihan melakukan pengaturan mengenai penagihan piutang. Jika ada piutang yang sudah jatuh tempo harus dapat segera ditagih. Bagian penagihan secara berkala melakukan pemantauan dan meneliti setiap piutang yang ada di pelanggan atau customer serta jika ada perkiraan piutang pada saldo piutang akan dilakukan investigasi dan dikonfirmasi dengan yang sebenarnya. Penghapusan piutang hanya boleh dilakukan atas persetujuan pihak manajemen. Jika ada pelanggan yang meminta pengajuan pembelian secara kredit harus menyertai informasi tambahan seperti SIUP, NPWP, dan alamat terang pelanggan. Mengenai dokumen yang digunakan di bagian penagihan, nota surat jalan dan faktur pembayaran yang digunakan tidak boleh dicetak jika belum ada pembayaran.

Sedangkan pada bagian penjualan, faktur penjualan sudah cukup sesuai, antara barang yang dikirim cocok dengan data pelanggan seperti nama pelanggan, jumlah barang, harga dan jenis barang. Namun masih ada beberapa kelemahan yang terdapat pada sistem informasi akuntansi penjualannya adalah tidak tersedianya laporan mengenai daftar piutang dan periode rata-rata penagihan piutang kemudian adanya perangkapan tugas yang seharusnya dilakukan perseorangan dilakukan secara merangkap sehingga tidak efektif dan memungkinkan terjadi timbulnya kecurangan pada perusahaan.

Pembahasan Atas Prosedur-prosedur Penjualan dan Piutang

1) Pembahasan Prosedur Penerimaan

Pesanan Prosedur penerimaan pesanan pada Perusahaan CV. Samudra Teknindo Engineering masih memiliki kelemahan. Kelemahannya adalah tidak adanya pemeriksaan kembali keabsahan pesanan dari pelanggan, ada kemungkinan bagian marketing salah mencatat pesanan sehingga menambah adanya kesalahan informasi pesanan yang terjadi antara pelanggan dan perusahaan. Dalam prosedur ini, otorisasi pimpinan sangat kuat. Disatu sisi hal tersebut baik karena pimpinan selalu turut secara langsung mengawasi dan mengetahui proses penjualan secara keseluruhan, namun di sisi lain keadaan tersebut membawa dampak yang kurang baik apalagi bila pimpinan sedang berhalangan melakukan aktivitasnya dalam perusahaan, otomatis proses penerimaan pesanan akan terhambat. Penerimaan pesanan tidak dapat disetujui karena otorisasi dapat dilanjutkan jika ada persetujuan dan tandatangan pimpinan. Penulis berpendapat bahwa otorisasi penerimaan pesanan sebaiknya tidak hanya dipegang oleh pimpinan. Sehingga aktivitas yang berhubungan dengan penjualan dapat tetap berjalan dengan lancar, walaupun pimpinan tidak berada di tempat. Kelemahan lainnya yang terdapat pada prosedur penerimaan

pesanan adalah Perusahaan tidak memiliki bagian khusus yang bertanggung jawab memeriksa kelayakan pelanggan berdasarkan kredibilitasnya. Selama ini persetujuan pelanggan hanya berdasarkan atas hubungan kepercayaan yang terjalin antara pimpinan dan pelanggan. Menurut penulis, dalam aktivitasnya penjualan secara kredit penting bahwa sebuah perusahaan harus memiliki bagian kredit yang khusus bertanggung jawab memeriksa kelayakan kredit pelanggan, apakah pelanggan tersebut layak dipercaya dan dianggap mampu melunasi kewajiban membayar hutangnya terhadap perusahaan. Tidak adanya bagian kredit dalam suatu perusahaan, menyebabkan tingginya risiko piutang tidak dapat tertagih. Oleh karena itu penulis mengusulkan agar Perusahaan membuat atau mengadakan bagian yang independen yang khusus bertanggung jawab menangani dan memeriksa kelayakan kredit pelanggan, sehingga perusahaan juga dapat mengantisipasi hal-hal yang dapat merugikan perusahaan sendiri, dan agar perusahaan dapat mengetahui pelanggan yang memiliki kredibilitas yang baik dan berhati-hati dengan pelanggan yang memiliki kredibilitas buruk. Kelemahan aktivitas pengendalian adalah adanya perangkapan fungsi antar bagian marketing dengan bagian penagihan / collection. Penulis berpendapat bahwa bagian marketing harus terpisah dengan bagian penagihan / collection. Dimana bagian marketing hanya bertanggung jawab memasarkan, mencari pesanan dari pelanggan dan yang melakukan collection adalah bagian lain yang khusus menangani penagihan, yaitu collector. Bagian marketing dan collection harus terpisah guna menghindari adanya penyelewengan hasil penagihan piutang. Penyelewengan yang dapat terjadi adalah pesanan pelanggan yang didapat oleh bagian marketing dimanipulasi jumlah dan harganya, sehingga selain marketing mendapat kelebihan pembayaran dari pelanggan, bagian marketing juga mendapat kelebihan barang yang sebenarnya tidak dipesan pelanggan, dan

menjual barang tersebut tanpa sepengetahuan perusahaan kepada pihak atau pelanggan lain.

2) Pembahasan Prosedur Pengiriman

Penulis berpendapat bahwa pengendalian pada prosedur pengiriman sudah cukup baik. Pegawai di bagian gudang yang mengeluarkan pesanan secara langsung memberikan persetujuan dengan menandatangani surat jalan, hal ini menunjukkan bahwa barang pesanan yang siap dikirim sesuai dengan deskripsi yang terdapat pada surat jalan tersebut. Prosedur yang diterapkan ini dapat mengurangi terjadinya ketidaksesuaian barang yang dikirim dengan barang yang dipesan pelanggan. Bagian gudang mengotorisasi masuk keluarnya barang yang terdapat di gudang. Dalam hal pengiriman barang, bagian gudang mengotorisasi surat jalan, kemudian mengkonfirmasi pada orang yang melaksanakan pengiriman untuk melaksanakan surat jalan tersebut. Prosedur pengiriman berakhir ketika supir menerima persetujuan barang yang dikirim ke pelanggan. Persetujuan pengiriman barang ini ditandai dengan ditandatanganinya dokumen surat jalan oleh pelanggan sebagai penerima barang. Keandalan aktivitas pengendalian pada bagian pengiriman Perusahaan secara keseluruhan dinilai sudah cukup memadai tetapi masih memiliki kelemahan. Kelemahan aktivitas pengendalian adalah tidak adanya bagian pengiriman yang berdiri sendiri, hanya ada supir sebagai bagian dari bagian gudang. Selain Perusahaan tidak memiliki catatan mengenai jumlah barang yang keluar masuk gudang yang dapat diandalkan, bagian gudang Perusahaan tidak pernah diperiksa baik jumlah barang yang terdapat di gudang secara fisik, dan juga catatan persediaan barang yang terdapat dalam gudang oleh orang yang berwenang secara rutin. Menurut penulis, kepala gudang Perusahaan juga perlu memiliki catatan

pada buku tertentu atau kartu gudang yang berisi mengenai rincian jumlah barang yang keluar masuk gudang agar kontrol atas barang mudah untuk dilakukan. Usulan flowchart dapat dilihat pada lampiran, Selain itu perlu juga diadakan stock opname secara rutin setiap 1 (satu) bulan sekali bersama dengan pimpinan dan bagian akuntansi, sehingga terhindar dari risiko adanya penyelewengan seperti adanya barang yang hilang tanpa diketahui siapa pelaku dan jumlahnya dengan jelas. Risiko kehilangan asset perusahaan tinggi karena keamanan penyimpanan cukup rendah. Perusahaan belum terlalu ketat mengamankan asset perusahaan, selain karena kepala gudang tersebut hanya membuat catatan rincian barang pada kertas sementara dan bukan pada buku tertentu, catatan tersebut terkadang hilang, atau bagian gudang lupa untuk mencatat jumlah barang yang keluar masuk gudang. Sebagai tambahan, penulis juga mengusulkan prosedur baru sehubungan dengan pembuatan surat jalan. Seharusnya yang membuat surat jalan bukanlah bagian gudang melainkan bagian administrasi. Surat jalan barang jadi dibuat oleh bagian administrasi berdasarkan pada laporan persediaan barang yang diberikan kepada bagian gudang. Menurut penulis, pembuatan surat jalan termasuk tanggung jawab bagian administrasi. Surat jalan barang jadi ini dibuat sebanyak 3 (tiga) rangkap. Rangkap pertama untuk bagian gudang, rangkap kedua dan ketiga beserta barang diberikan kepada bagian pengiriman. Surat jalan rangkap pertama itu akan digunakan bagian gudang untuk mengupdate kartu gudang.

3) Pembahasan Prosedur Penagihan

Prosedur baru yang diusulkan penulis adalah berdasarkan surat jalan yang sudah ditandatangani pelanggan bagian akuntansi membuat invoice. Pada prosedur yang diusulkan penulis, invoice digunakan untuk meng-update kartu piutang berdasarkan

surat jalan dan invoice tersebut. Dalam pembuatan kartu piutang, penulis masih menemukan kelemahan dalam hal isi kartu piutangnya. Pada kartu piutang Perusahaan hanya memberitahukan nama pelanggannya saja. Menurut penulis nama pelanggannya saja masih dirasa kurang, perlu ditambahkan informasi lain, seperti alamat, syarat pembayaran dan batas kredit. Hal tersebut dirasa perlu karena menurut penulis antara pelanggan satu dengan pelanggan yang lain, masing-masing memiliki syarat pembayaran dan batas kredit yang berbeda. Dengan demikian penulis mengusulkan dibuatnya kartu piutang yang baru yang akan ditandatangani oleh bagian piutang.

4) Pembahasan Prosedur Collection

Proses penagihan merupakan faktor penting yang harus dikelola dengan baik karena melalui proses ini perusahaan memperoleh pendapatan. Pengendalian yang memadai dalam prosedur penagihan sangat diperlukan guna mengurangi risiko terjadinya kecurangan, seperti pencurian, penggelapan uang, dan lapping. Menurut penulis sehubungan dengan proses penagihan perusahaan harus membuat bagian khusus yang menangani dan menganalisis kredibilitas pelanggan. Lalu prosedur penagihan piutang sebaiknya menggunakan standar yang lebih ketat, perusahaan menetapkan sistem denda sebesar 2% dari total pembayaran jika pelanggan melewati tanggal jatuh tempo pembayaran atau pelanggan yang telat membayar tersebut untuk sementara waktu tidak diberi barang dahulu sampai pelanggan melunasi hutangnya tersebut. Keandalan aktivitas pengendalian pada bagian penagihan Perusahaan secara keseluruhan dinilai sudah cukup memadai tetapi masih kelemahan. Kelemahan yang terdapat pada bagian penagihan yaitu adanya perangkapan fungsi antara bagian marketing dengan orang yang melakukan penagihan. Penulis mengusulkan adanya pemisahan fungsi antara bagian

marketing dengan bagian collection. Bagian marketing hanya bertanggung jawab atas mencari dan menerima order dari pelanggan, tetapi tidak bertanggung jawab melakukan collection. Perusahaan memerlukan tambahan orang sebagai penagih, yaitu collector yang khusus menangani penagihan kepada pelanggan.

5) Pembahasan Prosedur Penerimaan Pembayaran

Penulis berpendapat bahwa kelemahan utama prosedur penerimaan pembayaran yang diterapkan oleh Perusahaan Sepatu “X” adalah adanya perangkapan fungsi pencatat invoice dengan penerimaan pembayaran. Bagian pencatat invoice disatukan dengan bagian penerima pembayaran memungkinkan terjadinya penyelewengan. Penyelewengan yang mungkin terjadi misalnya dari giro yang diterima oleh bagian marketing digunakan atau dimasukkan ke rekening pribadi untuk mendapatkan bunga kemudian menyerahkan kembali kepada perusahaan ketika saat jatuh tempo tiba. Perangkapan kedua fungsi tersebut juga membuka kesempatan terjadinya kecurangan yang disebut lapping, dengan cara menunda pencatatan penerimaan kas dari pelanggan, menggunakan kas yang diterima untuk kepentingan pribadi, dan menutupi kecurangannya dengan cara mencatat ke dalam kartu piutang pelanggan tersebut dari penerimaan kas dari pelanggan lain. Penulis memberi saran bahwa collector hanya bertugas untuk menerima uang atau giro saja, dan melakukan pencatatan pada bukti penerimaan giro. Sedang yang mencatat adanya piutang, dan memasukkannya serta mengupdate kartu piutang adalah tugas bagian akuntansi. Wewenang pimpinan juga sangat berperan ketika pada saat jatuh tempo, pelanggan belum membayar piutangnya. Pada umumnya pelanggan melakukan negosiasi dengan pimpinan untuk memperpanjang jangka waktu pembayaran. Terkadang hubungan baik pimpinan

dengan pelanggan menyebabkan pelanggan mengabaikan atau memperpanjang tanggal jatuh tempo pembayaran dan membayar dengan periode yang lebih lama. Hal ini menyebabkan penerimaan pendapatan perusahaan menjadi tertunda semakin lama. Prosedur pada bagian penerimaan pembayaran piutang Perusahaan sudah cukup memadai tetapi masih memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan yang dimiliki oleh bagian ini adalah perusahaan tidak melakukan analisis umur piutang pelanggan, hal ini disebabkan karena perusahaan tidak memiliki bagian kredit yang dapat menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan piutang pelanggan. Penulis mengusulkan perusahaan melakukan analisis umur piutang sehingga kemungkinan adanya piutang tak tertagih menjadi kecil. Selain itu perusahaan tidak mengirimkan pernyataan piutang setiap bulannya kepada pelanggan yang bersangkutan, sehingga pelanggan kurang mengetahui dengan jelas berapa hutang yang harus dilunasi beserta jangka waktu jatuh tempo piutangnya tersebut, dan pelanggan tidak dapat menguji ketelitian atau kebenaran catatan piutang yang ada. Menurut penulis perusahaan perlu melakukan analisis umur piutang sehingga perusahaan dapat mengetahui sampai batas waktu mana idealnya piutang tersebut harus sudah tertagih oleh perusahaan. Perusahaan juga harus mengkonfirmasi mengenai jumlah piutang setiap bulannya kepada pelanggan yang bersangkutan, sehingga pelanggan dapat mengetahui dan membandingkan kebenarannya dengan catatan hutang yang ada pada pelanggan tersebut. Keandalan aktivitas pengendalian pada bagian penerimaan pembayaran piutang Perusahaan secara keseluruhan dinilai kurang memadai. Kelemahan aktivitas pengendalian dalam penerimaan pembayaran piutangnya adalah perusahaan tidak melakukan analisis umur

piutang yang seharusnya dimiliki oleh perusahaan yang melakukan penjualannya secara kredit

6) Pembahasan Prosedur Retur Penjualan

Prosedur retur penjualan dan potongan harga yang dimiliki Perusahaan sudah cukup memadai tetapi masih memiliki kelemahan. Kelemahan yang terdapat pada prosedur retur penjualan dan potongan penjualan Perusahaan adalah tidak adanya memo kredit yang memberitahukan bahwa telah terjadi retur barang oleh pelanggan yang bersangkutan. Penulis mengusulkan untuk membuat memo kredit. Memo kredit merupakan dokumen sumber yang digunakan sebagai dasar pencatatan transaksi retur penjualan dalam kartu piutang dan pencatatan pengurangan jumlah barang dan piutang kepada pelanggan yang bersangkutan. Kelemahan aktivitas pengendalian yang terdapat pada proses ini adalah tidak adanya prosedur retur dan potongan harga yang tertulis. Selain itu lemahnya aktivitas pengendalian tampak dari minimnya dokumen sebagai media otorisasi yang digunakan dalam proses retur dan potongan harga penjualan. Terutama dalam proses potongan harga, tidak ada dokumen yang digunakan sebagai media konfirmasi kepada pelanggan bahwa pelanggan memperoleh potongan harga akibat adanya retur barang. Hal tersebut menyebabkan seringkali beberapa pelanggan yang lupa bahwa telah terjadi retur membayar penuh atas kewajiban piutangnya. Atau ada juga beberapa pelanggan yang mengeluh karena tidak disertakannya pemberitahuan mengenai adanya potongan harga akibat retur. Menurut penulis dokumen tersebut sangat diperlukan sebagai media konfirmasi dan informasi mengenai jumlah piutang pelanggan dan juga untuk menghindari terjadinya penyelewengan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, wawancara dan pembahasan mengenai Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Penjualan untuk meminimalisasi piutang tak tertagih yang didasarkan pada teori yang relevan terhadap masalah yang diteliti penulis pada CV. Samudra Teknindo Engineering dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur organisasi pada CV. Samudra Teknindo Engineering sudah cukup baik, akan tetapi masih banyak bagian-bagian yang kosong dan mengakibatkan perangkapan jabatan pada karyawan.
2. Tidak adanya prosedur pasti yang digunakan sebagai standar untuk memilih konsumen pelangganyang melakukan pembelian secara piutang dikarenakan masih minimnya aturan yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini tentu merugikan CV. Samudra Teknindo Engineering karena tidak leluasa dalam pemilihan pelanggan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis berusaha memberikan saran kepada CV. Samudra Teknindo Engineering yang mungkin bermanfaat dalam mengatasi kelemahan yang terdapat dalam meminimalisasi piutang yang tak tertagih yang kerap kali terjadi pada perusahaan. Adapun saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Apabila menambah jumlah karyawan untuk mengisi bagian-bagian yang kosong agar tidak terjadi atau meminimalkan terjadinya perangkapan jabatan itu tidak mungkin karena biaya akan lebih besar dari manfaat, maka untuk mengurangi risiko yang ditimbulkan karena adanya perangkapan tugas dan wewenang dapat diminimalkan dengan adanya prosedur yang baik dalam setiap tugas dan juga

pengawasan dari pimpinan perusahaan itu sendiri.

2. Sebaiknya CV. Samudra Teknindo Engineering menjalin hubungan dengan lebih banyak lagi pelanggan, agar bisa lebih leluasa dan selektif dalam menilai dan memilih konsumen pelanggan, mana yang konsisten dan tidak mangkir dalam masalah pembayaran, jangan selalu menyanggupi apabila konsumen baru meminta tempo dalam pembayarannya.

REFERENSI

Baridwan, Z. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi Kelima. Yogyakarta: BPFE.

Fees, Reeve, Warren. 2005. *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21. Jakarta: Salemba Empat.

Hamidi. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. UMM Press: Malang

Handayani, Siti. 2013. *Evaluasi Pengendalian Internal Sediaan Barang Pada Toko Kesongo Tuntang*. Perpustakaan Universitas Dian Nuswantoro: Semarang. Skripsi tidak dipublikasikan.

Hastoni dan Suhendra. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Pembayaran Piutang Sebagai Alat Keputusan Pemberian Kredit Studi Kasus Pada PT. JSK*. Jurnal Ilmiah Ranggading. Vol.7 No.1, 14-18.

Horngren, C, T. 2002. *Akuntansi Biaya*. Edisi Keenam. Erlangga: Jakarta

Krismiaji. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*. UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN: Yogyakarta.

Marom, C. 2002. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. PT. Grafindo: Jakarta.

Massie, M. J. 2010. *Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit untuk meminimalisasi Kerugian atas Piutang Tak Tertagih.* *Jurnal Bisnis Manajemen dan Ekonomi* Vol.9 No.11.

Mulyadi. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga. Salemba Empat: Jakarta.

Mulyadi. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat: Jakarta.

Natalia, D.2014.*Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Kobin Pratama Sukses Palembang.*

Romney, Marshall B dan Paul John Steinbart. 2006. *Accounting Information System*, Edisi Kesembilan. Jakarta: Salemba Empat.

Simamora, H.2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*.Jilid 1. Salemba Empat: Jakarta.

Sunarko, D.J.,2011.*Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih.* *Jurnal Ilmiah Akuntansi* No. 05 Tahun ke-2.

Susanto, A.2001.*Sistem Informasi Manajemen*.Bandung:Lingga Jaya.

Supomo, B.2002.*Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

(<http://mariayovina.wordpress.com/2014/10/12/>)diakses tanggal 15 Februari 2015

WWW.SAM-TECH.COM. diakses pada tanggal 19 Februari 2015.

