

# EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN ATAS AKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG DAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA UMKM

Fani Yulia Rosyada

Universitas Gunadarma, fani\_yr@staff.gunadarma.ac.id

## ABSTRAK

*Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan evaluasi sistem informasi akuntansi atas aktivitas penagihan piutang. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan objek penelitian adalah sistem penjualan PT. Mutiara Berlian Arwana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan perusahaan sudah terkomputerisasi menggunakan Microsoft excel dan semua aktivitas masih dilakukan oleh Direktur saja. Hasil evaluasi sistem akuntansi informasi atas aktivitas penagihan piutang dilakukan oleh kurir, direktur tidak dapat mengecek atau mengetahui data pelanggan yang belum melakukan pembayaran. Berdasarkan evaluasi yang dilakukan maka direkomendasikan pembuatan faktur penjualan dan laporan penjualan untuk membantu direktur dalam mengidentifikasi transaksi penjualan perusahaan.*

**Kata Kunci:** *sistem informasi akuntansi, penagihan piutang, pengendalian Internal*

## PENDAHULUAN

Krisis ekonomi membuat sektor UMKM masih bisa tetap berdiri karena faktor: sebagian besar produk UMKM menghasilkan barang-barang konsumsi khususnya yang tidak tahan lama; mayoritas mereka menggunakan pembiayaan non-banking; umumnya hanya memproduksi barang tertentu saja; dan terbentuknya usaha-usaha kecil baru sebagai akibat banyaknya pemutusan hubungan kerja pada sektor formal akibat krisis (Yousidati dan Lestari, 2019).

UMKM masih memiliki kendala, baik untuk mendapatkan pembiayaan maupun untuk mengembangkan usahanya. Ditinjau dari sisi pembiayaan, masih banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan akses kredit dari bank atau lembaga keuangan lainnya, baik karena kendala teknis, sebagai contoh tidak mempunyai/tidak cukup agunan, maupun kendala non teknis, misalnya keterbatasan akses informasi ke perbankan. Pelaku UMKM masih

memiliki keterbatasan informasi mengenai pola pembiayaan untuk komoditas tertentu terkait dengan pengembangan usahanya. Di sisi lain, perbankan membutuhkan informasi tentang komoditas yang potensial dari UMKM untuk dibiayai.

Menurut Aini dan Rifani (2015) menyatakan UMKM kesulitan mendapatkan modal yang berasal dari pinjaman bank, karena tidak memiliki satu syarat administrasi yaitu memiliki laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi. Hal ini dikarenakan pelaku UMKM banyak yang belum memahami sistem pembukuan dan laporan keuangan, sehingga tidak dapat melakukan pencatatan transaksi keuangan secara tepat karena tujuan utama pelaku mendirikan UMKM adalah untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya. Sistem pembukuan ini lebih dikenal dengan akuntansi. sistem akuntansi secara luas tidak hanya menyediakan sistem pencatatan, tetapi merupakan sistem yang digunakan untuk mengolah data keuangan sehingga menghasilkan informasi yang

valid dan kritis, serta dapat dianalisis lebih lanjut untuk pengembangan perusahaan di masa yang akan datang. Kehadiran sistem informasi akuntansi bagi UMKM akan menjadi salah satu sarana untuk menyusun berbagai laporan yang sangat diperlukan agar UMKM menghasilkan laporan yang efisien dan valid (Rahmawati, Subagyo, & Budiadi, 2019).

Berdasarkan Laporan Badan Pusat Statistik tahun 2021 menunjukkan industri/usaha obat tradisional/herbal sempat mengalami penurunan di awal pandemi covid-19, namun seiring waktu tren penjualannya terus meningkat, sehingga industrinya pun semakin berkembang. Hal ini ditunjukkan dengan data BPS yang menyatakan industri kimia, farmasi, dan obat tradisional meningkat pada kuartal I di tahun 2021, ketiga sektor industri tersebut mencatatkan pertumbuhan sebesar 11,46%. Selain itu nilai ekspor sektor industri bahan kimia, farmasi, dan obat tradisional pada Januari-Maret 2021 menyumbang sebesar USD 4,30 miliar. Jamu atau ramuan herbal merupakan ciri khas bangsa Indonesia yang masuk dalam industri obat tradisional. Jamu juga merupakan keunggulan lokal yang berpotensi besar di pasar domestik dan luar negeri. Meningkatnya penjualan pada industri obat tradisional salah satunya produk jamu dikarenakan banyaknya permintaan masyarakat yang memiliki keyakinan bahwa jamu mampu memelihara daya tahan tubuh, meningkatkan imun dan menjauhkan diri dari virus covid 19. Banyaknya permintaan tersebut pada akhirnya mendorong pelaku usaha untuk memproduksi jamu dalam jumlah besar. Pelaku usaha bisa dari perorangan seperti jamu gendong, usaha rumahan (home industry), perusahaan jamu, dan pabrik farmasi.

PT Mutiara Berlian Arwana merupakan UMKM yang menjadi

produsen pembuatan ramuan tradisional. Produk yang didaftarkan dan sudah dikenal adalah Ramsegar Trasia, yang berdiri pada 17 Agustus 2020 dimana perusahaan saat masih belum berbadan hukum dan masih bernama Rumah Posuksi RRD yang berkomitmen dalam bentuk usaha berbasis UMKM dengan memanfaatkan budidaya tanaman obat Indonesia yang cukup baik dan mudah ditemukan di Indonesia. Sistem penjualan produk Ramsegar Trasia ini berdasarkan Pre Order (PO) yang dilakukan baik oleh pelanggan langsung maupun melalui reseller. Sistem pembayaran dilakukan melalui transfer atau secara tunai dan pengecekan hanya dilakukan satu kali seminggu atau jika semua pelanggan atau reseller memenuhi kewajibannya untuk melunasi atau melaporkan pembayaran. Pengecekan tersebut berdasarkan bukti pembayaran (bukti transfer) yang dikumpulkan kemudian dibukukan dan dicatat dalam Microsoft Excel. Perusahaan juga memiliki syarat pembayaran yaitu dilakukan selama 3 hari setelah produk diterima pelanggan kemudian Direktur mencatat sebagai piutang namun memiliki kesulitan dalam mengidentifikasi pelanggan yang belum melakukan pembayaran atau yang melewati batas waktu pembayaran. Selain itu Direktur juga merangkap tugas yang lain dan belum memahami prosedur pencatatan dan penagihan piutang yang sesuai dengan standar akuntansi.

Pengendalian kontrol pada aktivitas penjualan khususnya penagihan piutang perlu dilakukan untuk menghindari terjadinya kesalahan atau tindakan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian kontrol dilakukan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan. Pada sistem informasi akuntansi penjualan terdapat aktivitas penagihan piutang yang merupakan dampak dari

terjadinya penjualan secara kredit. Penagihan piutang dilakukan karena terdapatnya pembayaran yang belum diterima atau melewati tanggal jatuh tempo pembayaran. Menurut Rahman, dkk (2019) Piutang usaha yang muncul, apabila pelanggan tidak dapat melakukan pembayaran atau pelanggan menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Perusahaan memerlukan sistem akuntansi yang dapat menunjang efektivitas sistem akuntansi penjualan terutama pada aktivitas penagihan piutang karena dapat mempengaruhi penerimaan kas.

Menurut Saputra dan Nurjanah (2017) sistem informasi akuntansi penjualan terhadap proses penagihan piutang dapat dilihat dari perputaran piutang dan rata-rata periode pengumpulan piutang menjadi kas. Menurut Rahman, dkk (2019) prosedur penagihan piutang melibatkan seluruh struktur yang menggambarkan tugas dan tanggungjawab dari masing-masing bagian, yaitu bagian administrasi penjualan, bagian administrasi piutang, bagian administrasi penagihan, bagian penjualan, bagian kas dan bagian akunting.

Menurut Putri dan Efriyenti (2020) sistem informasi akuntansi piutang yang menggunakan bantuan Microsoft Excel kurang efisien dan efektif pada pekerjaan terkait piutang.

Tujuan dilakukannya penelitian ini agar dapat membantu perusahaan dalam memahami sistem informasi akuntansi akuntansi penjualan yang dapat menunjang aktivitas penagihan piutang agar dapat menghindari terjadinya kesalahan atau kecurangan dalam memproses data penjualan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Objek Penelitian**

Objek penelitian adalah aktivitas penagihan piutang yang

dilakukan oleh perusahaan. Unit penelitian adalah PT Mutiara Berlian Arwana yang berlokasi di Jl. Bhakti Abri Blok A No. 1 Cimanggis – Tapos, Depok. Unit analisis adalah sistem informasi akuntansi sub sistem penjualan khususnya aktivitas penagihan piutang.

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian deksriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2018) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi ilmiah (eksperimen) dimana peneliti sebagai instrumen, teknik pengumpulan data dan di analisis yang bersifat kualitatif lebih menekankan pada makna. Penelitian ini menggambarkan secara menyeluruh tentang peranan sistem informasi akuntansi penjualan atas aktivitas penagihan piutang yang ada pada PT Mutiara Berlian Arwana.

### **Sumber Data**

Terdapat dua sumber data yang digunakan pada penelitian yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer yang dimaksud pada penelitian adalah hasil wawancara pada bagian-bagian yang terkait dengan siklus penjualan perusahaan karena penagihan piutang merupakan salah satu aktivitas dalam siklus penjualan. Bagian-bagian yang terkait dengan siklus penjualan yang ada pada PT Mutiara Berlian Arwana ada Direktur, tim produksi, bagian pengiriman serta reseller. Sedangkan sumber data sekunder pada penelitian ini merupakan dokumen yang terkait dengan aktivitas penjualan seperti bukti pesanan penjualan, bukti pengiriman pesanan, bukti penerimaan kas, dan dokumen yang terkait pada siklus penjualan.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data memiliki peranan penting mengenai bagaimana memperoleh data dan mengumpulkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Pada penelitian ini terdapat tiga teknik pengumpulan data yaitu wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan meminta keterangan secara lisan kepada subyek penelitian. Data yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah aktivitas penjualan, kebijakan perusahaan, formulir, dan catatan yang digunakan. Wawancara dilakukan terhadap pemilik sekaligus direktur perusahaan yaitu apt. Rachmi Ridho, M. Farm dan pengguna sistem informasi akuntansi khusus kepada pegawai yang tergabung dalam aktivitas penjualan tersebut.

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersumber dari laporan dan catatan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Data-data yang diperoleh berupa struktur organisasi, job deskripsi, catatan pesanan, nota penjualan, bukti kas masuk, dan surat jalan. Sedangkan pada studi pustaka data diperoleh dengan cara mempelajari dan mengaitkan literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi. Langkah ini dipakai sebagai landasan teoritis serta pedoman dalam menganalisis masalah. data yang dikumpulkan melalui studi pustaka antara lain yaitu sistem informasi akuntansi, siklus penjualan dan sistem pengendalian internal.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Analisa tersebut dilakukan dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan penerapan sistem informasi akuntansi atas aktivitas penjualan pada PT Mutiara Berlian

Arwana. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara bertahap pertama dengan mengumpulkan dan mengidentifikasi aktivitas sistem penjualan yang ada pada PT Berlian Arwana. Informasi yang dikumpulkan dan diidentifikasi berupa alur penjualan PT Mutiara Berlian Arwana, sumber daya yang mempengaruhi aktivitas penjualan dan para pelaku yang terlibat dalam aktivitas penjualan.

Teknik analisis data yang kedua adalah mengetahui sistem informasi akuntansi atas sistem penjualan yang diterapkan oleh PT Berlian Arwana yang ditinjau dari aktivitas penagihan piutang. Ketiga, melakukan evaluasi aktivitas penagihan piutang pada PT Mutiara Berlian Arwana.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan kriteria kekayaan dan hasil penjualan, menurut UU No. 20 tahun 2008 Pasal 6, PT Mutiara Berlian Arwana termasuk dalam usaha mikro karena memiliki kekayaan bersih yang dimiliki perusahaan saat ini sebesar Rp 50.000.000,00. Perusahaan belum memiliki gedung sendiri sebagai tempat usaha tetapi masih menyewa gedung untuk kantor dan rumah produksi Ramsegar. Rata-rata hasil penjualan sebesar Rp 216.000.000,00 per tahun.

#### **Aktivitas Sistem Penjualan Pada PT Mutiara Berlian Arwana**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, aktivitas sistem penjualan yang ada pada PT Mutiara Berlian Arwana terdiri dari aktivitas entry pesanan penjualan, aktivitas pengiriman, aktivitas penagihan dan aktivitas penerimaan kas. Aktivitas sistem penjualan perusahaan dijelaskan pada gambar 1 dibawah ini.



**Gambar 1. Aktivitas Sistem Penjualan PT Mutiara Berlian Arwana**

Sumber: data diolah

Berdasarkan gambar 1, aktivitas sistem penjualan PT Mutiara Berlian Arwana yang pertama adalah aktivitas entry pesanan penjualan pada PT Mutiara Berlian Arwana adalah kegiatan terdiri dari memberikan informasi mengenai Pre Order Produk Ramsegar Trasia melalui whatsapp group atau reseller, kemudian menjawab permintaan pelanggan dan reseller, mengambil pesanan penjualan, persetujuan pembayaran (batas pembayaran ditunggu paling lambat 3 hari setelah produk diterima pelanggan), dan sekaligus memeriksa persediaan barang yang diinginkan konsumen (produk Ramsegar Trasia ada dua pilihan dengan sugar atau less sugar).

Aktivitas kedua yaitu pengiriman yang dimulai dari proses pengemasan dan pendistribusian produk ke pelanggan dan reseller sudah diatur dengan perjanjian yang sudah disepakati kedua belah pihak. Aktivitas ketiga yaitu penagihan pada PT. Mutiara Berlian Arwana dilakukan oleh reseller atau kurir yang mengantar barang. Kegiatan penagihan pembayaran yang dilakukan perusahaan secara tunai (pembayaran langsung pada saat produk diterima) atau piutang (jika pelanggan membayar 3 hari setelah produk diterima). Aktivitas keempat yaitu penerimaan kas, kegiatan yang berhubungan dengan cara menangani hasil penjualan, dimana sebelumnya pembayaran dilakukan melalui transfer

ke rekening bank atau langsung ke tangan reseller atau kurir.

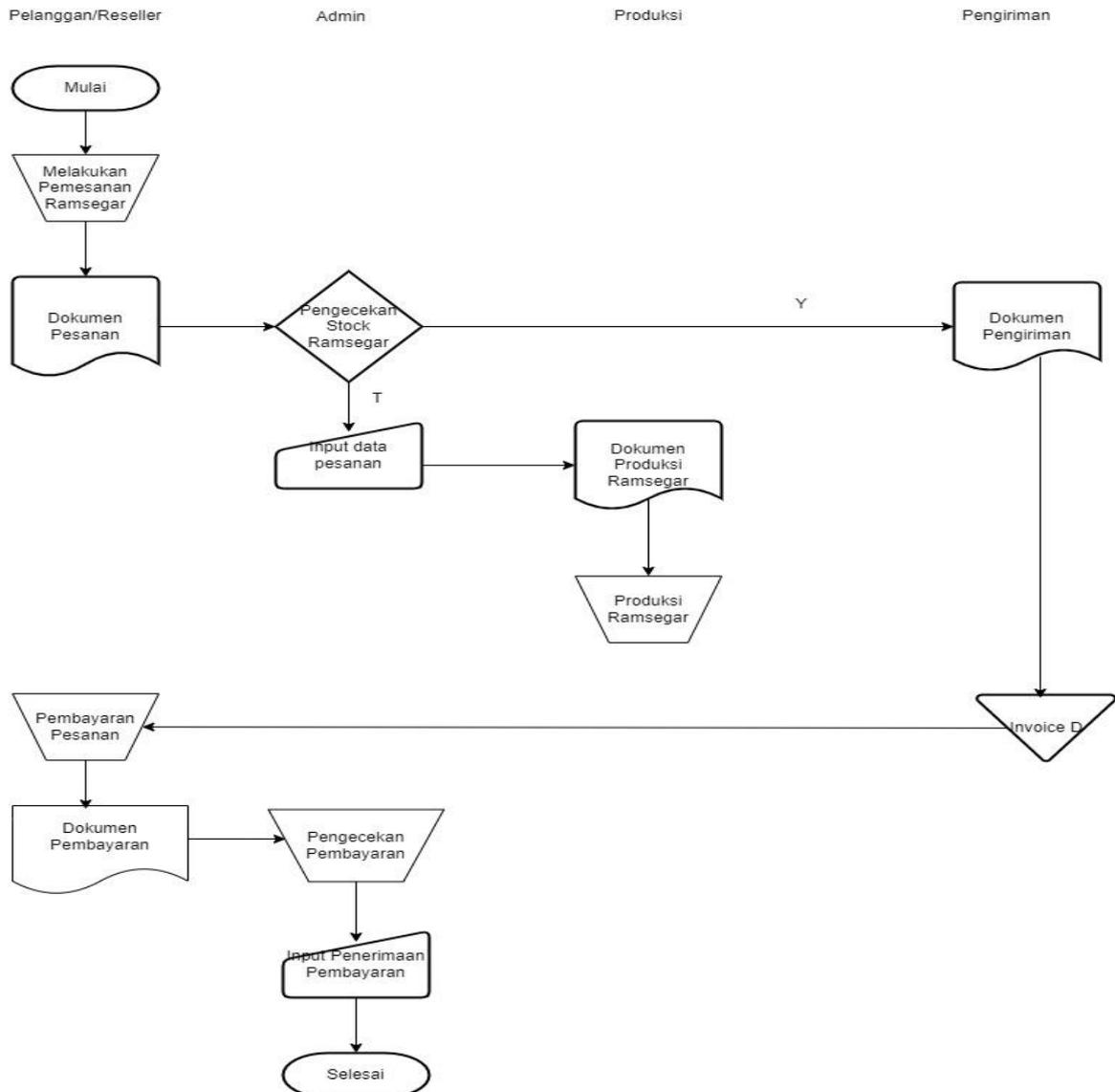
Perusahaan belum memiliki *flowchart* untuk menggambarkan aktivitas sistem informasi akuntansi penjualan. Sehingga perusahaan tidak mengetahui kelemahan atau ancaman yang mungkin terjadi pada sistem penjualannya. Berikut ini flowchart yang direkomendasikan kepada Direktur agar dapat menghindari terjadinya ancaman pada alur aktivitas penjualan.

Pada gambar 2 penelitian ini mengklasifikasikan fungsi yang terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Mutiara Berlian Arwana, berikut adalah fungsi terkait yang direkomendasikan ada fungsi administrasi, fungsi produksi dan fungsi pengiriman.

Fungsi Administrasi merupakan semua aktivitas penjualan dilakukan oleh direktur perusahaan selaku admin dan pencatatan laporan transaksi penjualan, tugas admin terdiri dari menerima pesanan dari pelanggan atau reseller yang menghubungi melalui instagram atau whatsapp, melakukan pengecekan stock produk Ramsegar, melakukan pencatatan data pesanan pelanggan atau reseller, mencetak dokumen surat untuk produksi Ramsegar, mencetak dokumen Invoice untuk pelanggan atau reseller, mencetak dokumen surat pengiriman produk Ramsegar, melakukan pencatatan transaksi penerimaan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan atau reseller melalui cash

atau transfer rekening bank. Fungsi Produksi melakukan pengolahan dan pembuatan produk Ramsegar sesuai standar Bpom. Fungsi Pengiriman bertugas mengirimkan produk hingga sampai ke tangan pelanggan atau

reseller, bertanggung jawab atas produk yang dikirimkan, melaporkan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan.



**Gambar 2. Rekomendasi Flowchart untuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

PT Mutiara Berlian Arwana tidak memiliki dokumen pada transaksi sistem penjualan produk Ramsegar Trasia. Direktur hanya membuat neraca penerimaan yang dimaksud adalah penerimaan kas dan neraca pengeluaran (pengeluaran kas) yang digunakan untuk mencatat berapa produk yang

sudah terjual dan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi Ramsegar Trasia. Transaksi penerimaan kas didapat dari hasil rekap reseller dan bukti pembayaran yang diterima melalui transaksi transfer dari pelanggan.

Sistem penjualan pada PT. Mutiara Berlian Arwana terdiri dari empat prosedur. Pertama prosedur pesanan penjualan, pada prosedur dimana Admin selaku Direktur menerima pesanan produk Ramsegar dari pelanggan atau reseller berdasarkan Pre Order melalui media sosial instagram atau no whatsapp pemesanan. Admin akan membuat faktur penjualan kemudian diserahkan kepada reseller.

Kedua prosedur pengiriman, bagian pengiriman dilakukan oleh kurir yang sudah mendapat informasi data pelanggan/reseller yang melakukan pesanan dari admin. Setelah mendapatkan data maka kurir akan menyerahkan barang sampai ke tangan pelanggan. Ketiga prosedur penagihan, bagian penagihan dilakukan oleh kurir atau reseller. Jika produk sudah diterima pelanggan maka kurir akan menerima pembayaran jika pelanggan ingin membayar secara langsung atau membayar dalam bentuk tunai. Namun jika tidak, kurir akan memberitahukan jika pembayaran ditunggu paling lambat 3 hari.

Keempat yaitu prosedur penerimaan kas, dimana Admin atau direktur akan menerima laporan pembayaran produk dari kurir atau reseller. Admin akan menerima kembali faktur penjualan yang sudah ditandatangani oleh pelanggan atau reseller.

### **Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Atas Aktivitas Penagihan Piutang Pada PT Mutiara Berlian Arwana**

Sistem informasi akuntansi pada PT Mutiara Berlian Arwana masih manual yaitu menggunakan Microsoft Excel. Perusahaan memiliki komponen terkait dengan aktivitas penagihan piutang yaitu, bukti pesanan yang berasal dari chat whatsapp atau instagram, bukti pengiriman yang

berasal dari foto-foto dan bukti kas yang berasal dari bukti bayar atau bukti transfer yang dikirim pelanggan. Pada kegiatan penagihan piutang dilakukan oleh kurir berdasarkan informasi yang diberikan Direktur.

PT. Mutiara Berlian Arwana tidak memiliki dokumen pada transaksi sistem penjualan produk Ramsegar Trasia. Direktur hanya membuat neraca penerimaan yang dimaksud adalah penerimaan kas dan neraca pengeluaran (pengeluaran kas) yang digunakan untuk mencatat berapa produk yang sudah terjual dan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi Ramsegar Trasia. Transaksi penerimaan kas didapat dari hasil rekap reseller dan bukti pembayaran yang diterima melalui transaksi transfer dari pelanggan. Hal tersebut akan membuat Direktur perusahaan sulit untuk mengidentifikasi pelanggan yang belum melakukan pembayaran (munculnya piutang), sehingga tidak dapat dilakukan penagihan piutang karena bukti yang tidak memadai.

Dokumen faktur penjualan direkomendasikan kepada Direktur PT Mutiara Berlian Arwana dengan harapan dapat memberikan manfaat dalam mencocokkan antara transaksi penerimaan kas yang berasal dari transaksi pembayaran pelanggan yang diterima direktur secara tunai maupun transfer via bank. Sedangkan untuk transaksi pengeluaran kas direktur diharapkan dapat membuat laporan penjualan agar dapat mengetahui penjualan baik secara mingguan atau bulanan dengan mencocokkan antara faktur penjualan dengan transaksi pembayaran yang diterima direktur dari pelanggan atau reseller baik secara tunai maupun transfer via bank. Berikut ini dokumen faktur penjualan yang direkomendasikan untuk direktur PT. Mutiara Berlian Arwana.

Faktur Penjualan					
No Faktur :					
Pelanggan/Reseller :					
No	Tanggal	Cara Bayar	Quantity	Harga	Jumlah
1					
2					
3					
4					
5					
				<b>Total</b>	
				Tanda Tangan	
(Direktur PT. Mutiara Berlian Arwana)					

**Gambar 3. Rekomendasi Faktur Penjualan**

PT. Mutiara Berlian Arwana						
Laporan Penjualan						
No	Tanggal	Pelanggan/Reseller	Cara Bayar	Quantity	Harga	Jumlah
1						
2						
3						
4						
5						
					<b>Total</b>	

**Gambar 4. Rekomendasi Laporan Penjualan**

Pembuatan laporan penjualan direkomendasikan untuk membantu direktur dalam informasi produk yang terjual baik secara mingguan atau bulanan dengan mencocokkan antara faktur penjualan dengan transaksi pembayaran yang diterima direktur dari pelanggan atau reseller baik secara tunai maupun transfer via bank. Berikut ini laporan penjualan yang direkomendasikan:

### **Evaluasi Aktivitas Penagihan Piutang Pada PT Mutiara Berlian Arwana**

Penagihan piutang merupakan aktivitas ketiga dalam sistem informasi akuntansi penjualan. Penagihan kepada para pelanggan melibatkan dua tugas terpisah tetapi terkait erat yaitu menagihkan faktur dan memperbarui piutang (Romney & Steinbart, 2018).

#### **a. Penagihan Faktur**

Penagihan yang akurat dan tepat waktu untuk barang yang dikirim sangat penting. Aktivitas ini memerlukan informasi dari bagian pengiriman yang mengidentifikasi barang dan kuantitas yang dikirim dan

informasi mengenai harga dan setiap persyaratan penjualan khusus dari departemen penjualan. Pada tabel 1 menunjukkan evaluasi pada aktivitas penagihan faktur yang ada pada PT Mutiara Berlian Arwana.

**Tabel 1.**  
**Aktivitas Penagihan Faktur**

Keterangan	PT Mutiara Berlian Arwana	Ancaman yang Timbul
Bagian penagihan mendapatkan informasi dari bagian pengiriman mengenai barang dan kuantitas yang dikirim serta informasi mengenai harga dan persyaratan penjualan khusus dari departemen penjualan	Bagian penagihan langsung dilakukan oleh kurir karena menggunakan sistem <i>Cash on Delivery</i> (COD) jika pembayaran dilakukan secara tunai atau melalui transfer bank jika secara kredit.	Kegagalan dalam menagih dan jika produk hilang atau tidak sampai ke pelanggan akan sulit melacaknya

Berdasarkan hasil evaluasi proses penagihan faktur pada perusahaan dilakukan langsung oleh kurir karena sistem *Cash on Delivery* (COD). Hal tersebut dapat memberikan ancaman seperti kegagalan dalam menagih atau produk tidak sampai ke tangan pelanggan. Perusahaan memiliki peraturan pembayaran dimana pelanggan dapat membayar dengan jangka waktu 3 hari setelah produk diterima. Jika dalam 3 hari belum melakukan pembayaran, direktur tidak dapat mengecek atau mengetahui data pelanggan yang belum melakukan pembayaran tersebut. Maka hal yang direkomendasikan adalah direktur

membuat faktur penjualan rangkap dan meminta kurir untuk menuliskan datanya, sehingga direktur dapat melacak transaksi penjualannya.

**b. Pemeliharaan Piutang**

Fungsi bagian piutang, yang melapor kepada kontrolir, menjalankan dua tugas utama yaitu menggunakan informasi dalam faktur penjualan untuk mendebit rekening pelanggan dan berikutnya mengkredit rekening tersebut ketika pembayaran diterima. Pada tabel 2 menunjukkan evaluasi pada aktivitas pemeliharaan piutang yang ada pada PT Mutiara Berlian Arwana.

**Tabel 2.**  
**Aktivitas Pemeliharaan Piutang**

Keterangan	PT Mutiara Berlian Arwana	Ancaman yang Timbul
Terdapat dua tugas pada bagian piutang yaitu menggunakan informasi dalam faktur penjualan untuk mendebit rekening pelanggan dan mengkredit rekening ketika pembayaran diterima	Perusahaan belum terdapat bagian piutang, semua informasi dikelola oleh direktur.	Kesalahan posting dalam piutang atau informasi tidak akurat

Berdasarkan hasil evaluasi proses pemeliharaan piutang, perusahaan belum terdapat bagian piutang karena semua informasi dikelola oleh direktur. Hal tersebut dapat memberikan ancaman seperti Kesalahan posting dalam piutang atau informasi tidak akurat. Maka hal yang direkomendasikan adalah direktur membuat laporan penjualan periodik sehingga direktur dapat melacak piutang yang belum tertagih.

### **Pengendalian Internal**

Pengendalian internal pada PT. Mutiara Berlian Arwana bisa menerapkan sesuai dengan rekomendasi COSO, yaitu: aktivitas lingkungan pengendalian, aktivitas penilaian resiko, aktivitas pengendalian, aktivitas informasi dan komunikasi serta aktivitas pemantauan.

Pada aktivitas lingkungan pengendalian, dilihat dari struktur organisasi pada PT Mutiara Berlian Arwana saat ini belum terdapat cukup tenaga kerja yang dapat mengisi posisi yang tercantum pada struktur organisasi perusahaan. Kriteria Perusahaan berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 Pasal 6 adalah usaha mikro, seiring dengan berkembangnya waktu posisi tersebut akan ditempati oleh tenaga kerja yang tepat. Dilihat dari penetapan otoritas dan pertanggung jawaban, metode penetapan yang dilakukan PT Mutiara Berlian Arwana menggunakan dua metode yaitu informal (lisan) dan formal (dokumen tertulis). Dilihat dari kebijakan dan prosedur sumber daya manusia, PT. Mutiara Berlian Arwana menginginkan tenaga kerja yang kompeten, memiliki kemampuan dan keahlian yang sesuai dengan bidangnya. Sehingga untuk saat ini direktur masih memegang banyak tugas, karena masih merasa belum menemukan tenaga kerja yang tepat sesuai yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Pada aktivitas penilaian resiko, pada sistem penjualan perusahaan perlu melakukan analisa dan memperhatikan kegiatan penjualan sehingga akan menciptakan nilai kelayakan usaha dan dokumen yang dibutuhkan. Aktivitas pengendalian sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan yaitu diawali dengan saran seperti membuat dokumen faktur penjualan dan laporan penjualan serta tidak lupa untuk menyimpan bukti *capture* transaksi yang dilakukan melalui chat.

Pada aktivitas informasi dan komunikasi, pada perusahaan pencatatan transaksi sudah terkomputerisasi yaitu menggunakan Microsoft Excel. Komunikasi perusahaan kepada pelanggan sudah tepat sesuai dengan perkembangan teknologi yaitu menggunakan media sosial instagram dan no whatsapp, sehingga pelanggan tidak merasa kesulitan saat membutuhkan produk Ramsegar. Namun untuk komunikasi internal perusahaan masih kurang, yaitu belum memiliki prosedur penjualan dan tidak ada dokumentasi secara fisik serta tidak memiliki alur dokumen yang dapat memudahkan pengerjaan tiap bagian yang terkait.

Pada aktivitas pemantauan, sistem pengawasan perusahaan dilakukan oleh Direktur langsung, karena perusahaan masih baru sehingga belum memiliki banyak tenaga kerja dan manajemen yang baik. Namun perusahaan akan berusaha mencari pegawai yang tepat untuk mengisi tugas tersebut.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan pada penelitian ini adalah aktivitas penagihan piutang pada PT. Mutiara Berlian Arwana dilakukan oleh reseller atau kurir yang mengantar barang. Kegiatan penagihan pembayaran yang dilakukan perusahaan secara tunai (pembayaran langsung pada saat produk diterima)

atau piutang (jika pelanggan membayar 3 hari setelah produk diterima). Sistem informasi akuntansi penjualan atas aktivitas penagihan piutang PT Mutiara Berlian Arwana berdasarkan hasil analisis maka hal yang direkomendasikan adalah fungsi terkait, dokumen dan catatan. Dokumen yang direkomendasikan berupa faktur penjualan. Catatan yang direkomendasikan berupa laporan penjualan.

Evaluasi aktivitas penagihan piutang pada PT Mutiara Berlian Arwana, pertama pada aktivitas penagihan, bagian penagihan dilakukan oleh kurir. Perusahaan belum memiliki bagian piutang, semua informasi dikelola oleh Direktur. Maka diharapkan Direktur membuat faktur penjualan sesuai rekomendasi namun baiknya berbentuk rangkap dan meminta kurir untuk menuliskan datanya, sehingga akan mempermudah Direktur dalam melacak transaksi penjualan dan mengetahui informasi cara pembayarannya. Kedua, pada aktivitas pemeliharaan piutang perusahaan belum terdapat bagian piutang karena semua informasi dikelola oleh direktur. Hal tersebut dapat memberikan ancaman seperti Kesalahan posting dalam piutang atau informasi tidak akurat. Maka hal yang direkomendasikan adalah direktur membuat laporan penjualan periodik sehingga direktur dapat melacak piutang yang belum tertagih.

Berdasarkan kesimpulan yang kami uraikan, maka saran yang diberikan adalah Perusahaan membuat dokumen faktur penjualan dan laporan penjualan, agar Direktur dapat melakukan kroscek dan menghindari terjadinya ancaman seperti jumlah pesanan yang tidak valid, kegagalan atau kesalahan dalam pengiriman produk serta mempermudah dalam melakukan penagihan pembayaran. Selain itu, perusahaan masih masuk

dalam UMKM dan masih baru berjalan kurang lebih tiga tahun, maka baiknya Direktur membuat file induk pelanggan, sehingga dapat memberikan respon permintaan pelanggan, dan dapat mengelompokkan pelanggan yang dimiliki misal dari sisi usia, siapa yang paling banyak membeli produk akan mendapatkan reward dari perusahaan. File induk pelanggan yang dimiliki perusahaan nanti dapat memberikan informasi mengenai jumlah pelanggan yang dimiliki serta produk yang menjadi unggulan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aini, N., Rifani, L. (2015). Pengembangan Desain Sistem Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil dan Menengah Kampung Roti Surabaya. SESINDO.
- Putri, A., Efriyenti, D. (2020). Analisis Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT Anugrah Bintang Trijaya. Jurnal EMBA Volume 8 No. 1 Februari 2020, Hal. 649-656.
- Rahman, F. M., Agussalim., Badollahi, I. (2019). Sistem Informasi Akuntansi Atas Penagihan dalam Menunjang Kefektifan Penerimaan Kas Pada PT. Fadel Pelumas Indonesia. Jurnal Ekonomi Invoice Fakultas Ekonomi dan Bisnis Volume 1 No. 2.
- Rahmawati, E. T., Subagyo, S., & Budiadi, D. (2019). Implementasi Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi UMKM dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0. Cahaya Aktiva, 09(02), 63–77.
- Romney, B Marshall dan Steinbart, Paul John. (2018). Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 13. Salemba Empat. Jakarta.
- Saputra, R. S., Nurjanah, Y. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Proses Penagihan Piutang. Jurnal Ilmiah

Akuntansi Kesatuan Volume 5 No.  
1, pg. 001-085 STIE Kesatuan.

Yousida, I., Lestari, T. (2019).  
Penerapan Sistem Informasi  
Akuntansi pada UKM Avankreasi  
Sasirangan di Banjarmasin. Jurnal  
Riset Akuntansi Politala Volume 2,  
Nomor 2.