SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENDUKUNG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
(Studi Pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V)

ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM TO SUPPORT EFECTIVENESS INTERNAL CONTROL OF SALES AND INTERNAL CONTROL OF RECEVEIBLE
(Study on PT Pos Indonesia (Persero) Regional V)

[1]**Jhon Peris Simanjuntak,** [2]**Sri Rahayu,** [3]**Muhamad Muslih**
[1,2,3]Prodi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom
e-mail: [1]jhonperisjuntak@students.telkomuniversity.ac.id, [2]srirahayu@telkomuniversity.ac.id, [3]muhamadmuslih@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Sistem informasi akuntansi yang baik diperlukan demi tercapainya tujuan perusahaan serta menunjang keefektivan pengendalian internal penjualan dan piutang. Sistem pengendalian internal sangat dibutuhkan untk kegiatan pengawasan terhadap sistem informasi akuntansi sehigga pada akhirnya akan menghasilkan informasiyg dibutuhkan perusahaan dalam mengambil keputusan serta mendukung fungsi penyediaan pihak manajemen dan mendukung operasional harian perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan sistem informasi akuntansi, pengendalian internal pengendalian internal penjualan, pengendalian internal piutang dan apakah sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V.

Studi dilakukan di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V, dengan sampel sebanyak 38 responden, teknik pengambilan sampel adalah sampel jenuh. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan pendekatan kuantitatif melalui uji regresi linier sederhana dan uji hipotesis. Pengujian statistik menggunakan aplikasi SPSS.

Dari hasil pengolahan data maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi, pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang yang ada di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V pada pelaksanaanya telah berjalan dengan baik. Secara parsial sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan dan sistem informasi akuntansi juga berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V.

Penelitian ini memiliki implikasi terhadap pegawai PT Pos Indonesia (Persero) Regional V sebagai motivasi meningkatkan kinerja sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Efektivitas Pengendalian Internal, Penjualan, Piutang.

Abstract

A good accounting information systems required for the achievement of company objectives and to support the effectiveness of internal controls of sales and receivables. Internal control system is needed to supervise the activities of accounting information systems that will eventually yield the needed information in the company's decision-making and support the provision of management functions and support the daily operations of the company.

The purpose of this study was to determine how the implementation of accounting information systems, internal control of sales, internal control of receivable and whether the accounting information systems influence internal control of sales and internal control of receivables at PT Pos Indonesia (Persero) Regional V.

The study was conducted in PT Pos Indonesia (Persero) Regional V, with a sample of 38 respondents, the sampling technique is saturated samples. The method used in this research is descriptive analysis with quantitative approach through simple linear regression and hypothesis testing. Statistical tests using SPSS.

From the data processing, it can be concluded that the accounting information system, internal control and internal control sales receivables at PT Pos Indonesia (Persero) Regional V on implementation has been going well. Partially accounting information systems affect the internal control of sales and accounting information systems also affect internal control of recevaible in PT Pos Indonesia (Persero) Regional V.

This study has implications for employees of PT Pos Indonesia (Persero) Regional V as motivation to improve the performance of accounting information systems to improve the effectiveness of internal control and internal control of receivable.

Keywords: Accounting Information System, Internal Control. Sales, Receveible.

1. Pendahuluan

Dalam perkembangan ekonomi di era globalisasi saat ini mempengaruhi kinerja perusahaan dalam beroperasi menjadi sangat luas dan kompleks, semua jenis perusahaan akan menghadapi persaingan antar perusahaan baik yang berasal dari dalam negeri maupun luar negeri yang semakin ketat dan tajam. Untuk menjadi unggulan dalam persaingan maka di butuhkan pihak menejemen yang dapat bekerja secara efektif dan efisien agar pertumbuhan perusahaan dapat mengikuti perkembangan tersebut. Hampir semua proses bisnis titik tolaknya berawal dari penjualan, oleh karena itu untuk dapat menjadi unggulan dalam persaingan tersebut manajemen harus mampu melakukan penjualan yang semaksimal mungkin. Penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara tunai dan secara kredit. Akibat dari penjualan secara tunai akan berkaitan dengan penerimaan kas, dimana kas penting untuk kelancaran jalannya perusahaan secara kredit akan mengakibatkan timbulnya piutang usaha (Hidayat, Susanriana, Fiscal: 2011)

Proses bisnis adalah serangkaian aktivitas dan tugas yang saling terkait, terkoordinasi dan terstruktur yang dilakukan oleh orang, komputer, atau mesin yang dapat membantu mencapai tujuan tertentu suatu organisasi (Romney, Steinbart 2015: 5). Untuk menunjang kegiatan perusahaan dalam bidang penjualan, manajer harus menyediakan informasi penting terkait penjualan agar menunjang dalam pengambilan keputusan tentang pengelolaan penjualan perusahaan.

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar dan tingkat perputaran piutang tergantung pada penjualan secara kredit dan rata rataa piutang (Hastoni, Aprilisabeth 2008). Piutang memiliki semacam resiko yang mungkin terjadi seperti pembayaran piutang yang tidak tepat waktu atau terlambat dari jangka waktu yang telah ditentukan dan tidak dapat tertagihnya piutang dikarenakan konsumennya mengalami kebangkrutan atau meninggal dunia (Djanegara, Danusaputra, 2007). Oleh karena itu untuk menghindari hal-hal yang dapat merugikan perusahaan maka manajemen memerlukan suatu sistem dan pengendalian internal untuk menunjang manajemen dalam pengelolaan penjualannya.

Sistem informasi haruslah memperoleh dan menukarkan informasi yang dibutuhkan untuk mengatur, mengelola dan mengendalikan operasi perusahaan (Romney dan Steinbart 2015: 249). Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan dan ketetapan waktu yang dimiliki, dan informasi berperan penting dalam proses pengendalian dan pengambilan keputusan. Informasi dihasilkan melalui sistem informasi akuntansi yang memadai untuk menampung, menyeleksi, mengelolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan.

PT Pos Indonesia (Persero) adalah suatu perusahaan milik negara yang sudah beroperasi dalam jangka waktu yang lama dengan ruang lingkup kegiatannya tersebar luas meliputi seluruh wilayah di Indonesia yang telah mempunyai banyak kantor pos di seluruh nusantara mencapai 24.000 kantor pos dan pelayanan PT Pos Indonesia (Persero) tidak hanya mencapai kabupaten saja, tetapi sudah mencapai pelosok-pelosok dalam negeri, diamana salah satu unit adalah PT. Pos Indonesia (Persero) Regional V yang mempunyai 17 unit kantor pos sejawabarat. PT Pos Indonesia (Persero) telah menerapkan sistem informasi akuntansi yaitu *Sales Force Reporting System* (SAFORES) dalam sistem pengendalian aktivitas penjualannya.

Dalam kegiatan penjualan jasanya PT. Pos Indonesia (Persero) mengalami kekurangan dalam kegiatan pengendalian penjualan dan pengendalian piutangnya karena kurangnya sistem SAFORES. *Sales Force Reporting system* (SAFORES) adalah sistem yang digunakan untuk mendukung kegiatan pengendalian penjualan tunai dan kredit agar penjualan dapat dilakukan secara terintegrasi dan sinergis dalam rangka pengelolaan pelanggan, akuisisi pelanggan serta retensi pelanggan guna meningkatkan penjualan, serta memudahkan pengontrolan piutang dan proses penagihan dapat berjalan dengan lancar. SAFORES merupakan aplikasi kinerja berbasis web yang dapat dibuka dengan alamat *web Sales*.posindonesia.co.id, dimana aplikasi ini diintegrasikan dengan berbagai aplikasi lainnya seperti SAP FICO, i-POS Web, Sim SDM, Sim kantor pos. Dengan penerapan sistem SAFORES tersebut diharapkan PT Pos Indonesia melaksanakan kegiatan operasinya dalam pengelolaan penjualan tunai dan kredit dengan lancar, membantu pengambil keputusan oleh kepala bagian penjualan, serta meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan dan piutang (*sumber:* Data Internal PT Pos Indonesia).

Berdasarkan *annual report* PT Pos Indonesia (Persero) dimana sistem SAFORES belum lengkap dalam menyediakan informasi sehingga masih harus diperbaiki agar proses transaksi sales dilakukan sesuai dengan prosedur dan bukti transaksi *valid* dan terdokumentasi dengan baik, informasi akan rincian piutang pelanggan dapat terdokumentasi dengan baik, hal tersebut juga diharapkan terjadi dalam operasi penjualan dan piutang di setiap kantor pos, sehingga dapat memudahkan pengontrolan penjualan dan piutang serta proses penjualan dan penagihan piutang dapat berjalan dengan lebih lancar.

Djayanegara dan Danusaputra (2007) melakukan penelitian di PT. Astra International-Daihatsu *sales operation* dan menyimpulkan bahwa dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan sudah cukup baik, karena didukung oleh sistem informasi akuntansi yang sudah terkomputerisasi dan bersifat *online*, kemudian dalam pengendalian internal penjualan dan piutang yang dimiliki sudah cukup baik dan memadai, yaitu yang mencakup unsur: lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, komunikasi dan informasi serta pemantauan, dan sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan memiliki pengaruh terhadap terciptanya efektivitas pelaksanaan pengendalian intern (khususnya unsur *monitoring*, komunikasi dan informasi), dan membantu dalam meningkatkan volume penjualan. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Hastoni dan Aprilisabeth (2008) pada PT Trinunggal Komara dengan kesimpulan bahwa pengendalian internal yang dilaksanakan telah memadai tetapi masih memiliki kekurangan dimana dalam pengendalian internal piutang masih tidak menerapkan sansi terhadap pembayaran piutang usaha yang melewati jatuh tempo dan sistem akuntansi piutang belum menerapkan sistem komputerisasi, dan dalam pengendalian penerimaan kas masih banyak pelanggan yang melunasi hutangnya dengan menggunakan cek atau giro yg melewati batas jatuh tempo dan perubahan tidak menerapkan perubahan password apabila karyawan tersebut telah berhenti bekerja, kemudian sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang digunakan mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efktivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas.

2. Dasar Teori dan Metodologi

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015: 10) Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur, dan instruksi, data, perangkat lunak, infranstruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan ukuran perusahaan.

Unsur-unsur dalam Sistem Informasi Akuntansi menurut Susanto (2013:208) adalah perangkat keras (hardware), perangkat lunak (software), manusia (brainware), prosedur (procedure), basis data dan manajemen basis data, serta teknologi jaringan telekomunikasi.

Pengendalian Internal

Menurut Romney dan Steinbart (2015:226) pengendalian internal adalah sebuah proses pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen.

Menurut Hall (2011: 181) Pengendalian internal yang dijelaskan dalam SAS 78 terdiri atas lima komponen: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, informasi dan komunikasi, pengawasan, dan aktivitas pengendalian.

Penjualan

Menurut Jusup (2013: 343) “Sumber pendapatan utama sebuah perusahaan dagang adalah penjualan barang dagangan yang disebut pendapatan penjualan atau di singkat penjualan”.

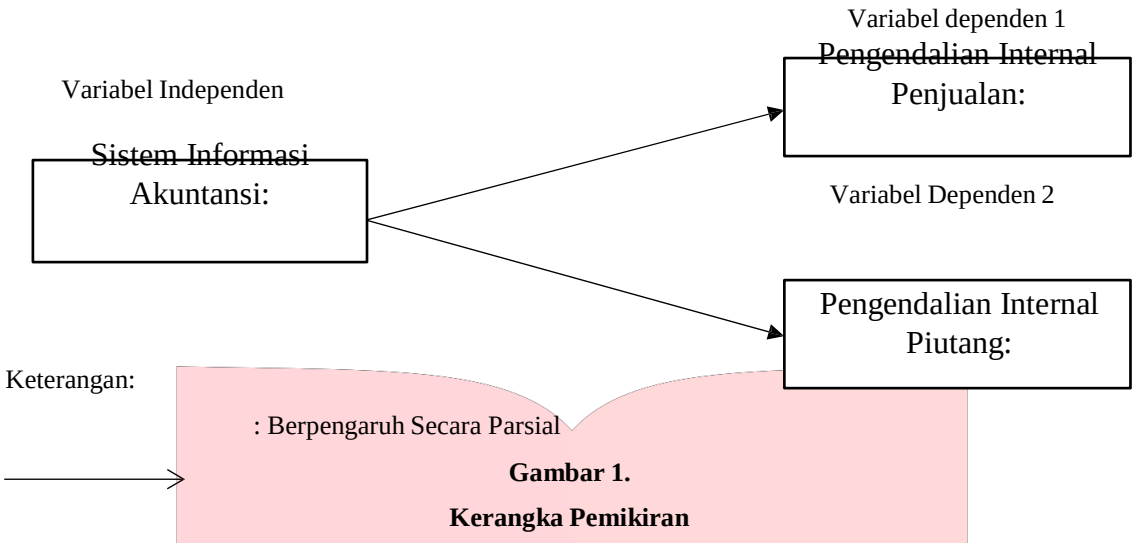
Penjualan dapat dilakukan secara tunai atau secara kredit. Setiap transaksi penjualan harus didukung dengan bukti tertulis. Apabila penjualan dilakukan secara tunai, maka catatan yang pada kertas yang diproses oleh Register Kas (*cash register tapes*) merupakan bukti bahwa penjualan tunai telah terjadi. Bila penjualan dilakukan secara kredit, penjual menerbitkan faktur penjualan yang menjadi bukti pendukung transaksi. Lembar asli faktur dikirimkan kepada pembeli, sedangkan tembusannya disimpan oleh penjual sebagai dasar untuk melakukan pencatatan transaksi dibagian akuntansi.

Piutang

Menurut Hery (2013: 202) Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perushaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wessel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya lansung dalam bentuk piutang wessel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Syarat Pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat dan lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas.

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada pelanggannya. Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang.



Gambar 1.

Kerangka Pemikiran

Gambar 1 menjelaskan hubungan pengaruh parsial dan simultan antara variabel X dan Y. Jika Sistem Informasi Akuntansi tinggi atau telah memadai, maka Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan akan semakin baik. Jika Sistem Informasi Akuntansi tinggi dan telah memadai dalam perusahaan maka Efektivitas Pengendalian Internal Piutang dalam perusahaan akan semakin baik.

Metodologi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kepala kantor pos dan *acount exsecutive* yang menggunakan aplikasi *SalesForce* di Regional V Bandung yang dilakukan melalui penyebaran kuesioner. Teknik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel jenuh dengan total sampel 38 responden yang terdiri atas 17 kepala kantor pos dan 21 account excecutive. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif dan regresi linier sederhana.

3. Pembahasan

Sebelum melakukan analisis statistik deskriptif, langkah pertama yang harus dilakukan adalah melakukan uji validitas dan reliabilitas atas seluruh pernyataan yang ada di dalam kuesioner untuk mengetahui apakah pernyataan yang digunakan telah valid dan reliabel untuk diuji. Setelah itu, barulah dilakukan analisis statistik deskriptif yang hasilnya terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Statistik Deskriptif

	Rata-rata			
Variabel	SS	S	TS	STS
Sistem Informasi Akuntansi	9	25	4	0
Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	7	27	4	0
Efektivitas Pengendalian Internal Piutang	8	27	3	0

Sumber: Date primer yang telah diolah

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi, Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Internal Piutang rata-rata mayoritas responden memilih setuju, artinya setiap pernyataan yang ada dalam kuesioner sesuai dengan yang terjadi di lapangan. Hal ini mengindikasikan bahwa Sistem Informasi Akuntansi, Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Internal Piutang yang ada pada PT Pos Indonrsia (Persero) Regional V telah berada dalam kategori baik. Setelah melakukan analisis statistik deskriptif, langkah selanjutnya adalah melakukan uji asumsi klasik, yang terdiri dari uji normalitas untuk mengetahui apakah data yang diambil berasal dari populasi yang berdistribusi normal dan uji heteroskedastisitas untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.

Kemudian, setelah uji asumsi klasik telah dilakukan, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis regresi linier sederhana. Tabel berikut adalah hasil ringkasan dari uji regresi linier sederhana dalam penelitian ini.

Tabel 2. Regresi Linier Berganda Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Variabel	Koefisien Regresi	Sig
Konstanta	0,795	.018
Sistem Informasi Akuntansi	0,721	.000

Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mendukung Pengendalian Internal Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2 diperoleh nilai signifikansi Sistem Informasi Akuntansi yaitu 0,000 < 0,05 sehingga Ho ditolak dan Ha1 diterima yang berarti secara parsial variabel Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh signifikan dengan arah yang positif terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V, artinya semakin tinggi atau memadainya Sistem Informasi Akuntasi, maka Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Pos Indonesia (Perseo) Regional V akan semakin baik. Responden menilai bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh PT Pos Indonesia (Persero) Regional V sudah memadai dan menunjang pekerjaan dengan baik yaitu dengan persentase 78,7%, serta pengendalin internal penjualan juga terlaksana dengan baik yaitu dengan persentase sebesar 77,3%. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian H. Moermahadi Soerja Djayanegara dan Yonathan Danusaputra (2007) dengan kesimpulan dari penelitian ini adalah Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh terhadap terciptanya efektivitas pelaksanaan pengendalian internal dan membantu dalam meningkatkan volume penjualan.

Tabel 3. Regresi Linier Berganda Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang

Variabel	Koefisien Regresi	Sig
Konstanta	1.177	.001
Sistem Informasi Akuntansi	0.618	.000

Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mendukung Pengendalian Internal Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial seperti yang ditunjukkan pada Tabel 3 diperoleh nilai signifikansi Sistem Informasi Akuntansi yaitu 0,000 < 0,05 sehingga Ho ditolak dan Ha2 diterima yang berarti secara parsial variabel Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh signifikan dengan arah yang positif terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V, artinya semakin tinggi atau memadainya Sistem Informasi Akuntasi, maka Efektivitas Pengendalian Internal Piutang pada PT Pos Indonesia (Perseo) Regional V akan semakin baik. Responden menilai bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh PT Pos Indonesia (Persero) Regional V sudah memadai dan menunjang pekerjaan dengan baik yaitu dengan persentase 78,7%, serta pengendalin internal piutang juga terlaksana dengan baik yaitu dengan persentase sebesar 78,01%. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth pada tahun 2008 dengan kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intern piutang dengan nilai koefisien 48,43%, sedangkan selebihnya 51,57% dipengaruhi factor lainnya.

4. Kesimpulan

Berdasarkan analisis regresi linier sederhana, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Pelaksanaan sistem informasi akuntansi di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V telah berjalan dengan baik.
2. Pelaksanaan Pengendalian Internal Penjualan di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V juga telah berjalan dengan baik.
3. Pelaksanaan pengendalian internal piutang di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V juga telah berjalan dengan baik.
4. Sistem Informasi Akuntansi memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intenal penjualan PT Pos Indonesia (Persero) Regional V.
5. Sistem Informasi Akuntansi memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian intenal piutang PT Pos Indonesia (Persero) Regional V.

Daftar Pustaka:

[1] Djanegara, H Moermahadi Soerja., Danusaputra, Yonathan. (2007). *Penerapan Sistem Onformasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan*, Jurnal Ilmiah Rangggagading Volume 7 No. 2, Oktober 2007: 74-79

[2] Hall, James. A. (2011). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

[3] Hastoni., Aprilisabeth, Dewi Susanti. (2008). *Peranan Sistem Informasi Akutansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas*, Jurnal Ilmiah Ranggagading Volume 8 No. 1, April 2008: 300-36

[4] Hidayat, Gatot., Susanriana, Shiauyen., Fiscal, Yunus. (2011). *Analisa Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Intern Penjualan dan Piutang*, Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol. 2, No. 2, September 2011, Halaman 233-246

[5] Jusup AL Haryono. (2013). Dasar-Dasar Akuntansi, Yogyakarta, STIE

[6] Romney, Marshal B., Steinbart, Paul John. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta Selatan: Salemba empat

[7] Susanto, Azhar. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya