

PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN KETERTAGIHAN PIUTANG PADA USAHA PERCETAKAN DI SURABAYA

SHIERLY LYDIAWATI UTOMO

sirli_89@yahoo.com

ABSTRACT

Sales System is one of the cycles that are important in supporting the business processes of an enterprise especially in generating revenue but unavoidable problems often occur at the company in the field in its sales system. This type of research conducted in the form of case studies at a printing company in Surabaya on the analysis of sales and payment system issues and alternative receivables solutions to resolve problems at the company. Structuring an invoice that is not good, yet the implementation of authorization policies granting credit to customers, less complete financial statements, and corporate developments that lead to the expansion of business into the problems that lead to ineffective sales system that resulted in the billing system and customer receivables. Based on the above problems it is necessary to improve sales and payment systems are computerized and use the database at the printing company. Improvement begins with analyzing system problems occurred, then fix a flowchart and DFD sales and payment systems, access systems design, designing ERD and end with the physical design of system design.

Keywords: *System sales, Payment systems, Billing systems, Credit authorization policies, Trade accounts receivable.*

PENDAHULUAN

Sebuah perusahaan hendaknya mempunyai sistem yang baik agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang makin hari makin sulit. Sistem yang berhubungan dengan penerimaan pendapatan ialah siklus pendapatan (*revenue cycle*) yang bermula dari adanya aktivitas penjualan. Setiap perusahaan memiliki siklus pendapatan yang berbeda-beda termasuk metode penagihan piutang yang merupakan bagian siklus pendapatan. Metode penagihan piutang dalam siklus pendapatan berbeda-beda tergantung dari kebijakan setiap perusahaan. Peneliti melakukan observasi pada CV Diamond Printing yang beralamat di Jalan Kedung Cowek 167 Surabaya yang 80% siklus pendapatannya diterima melalui pembayaran kredit atau piutang, sisanya dengan pembayaran tunai untuk pelanggan dengan jumlah hutang relatif kecil. Pembayaran kredit dilakukan dalam jatuh tempo dua minggu setelah tanggal faktur penjualan namun perusahaan memberikan kelonggaran waktu sekitar sebulan untuk pelanggan-pelanggan tetap dalam jumlah piutang yang cukup besar.

Masalah pada siklus pendapatan pada CV Diamond Printing bermula pada ditemukannya jumlah piutang yang belum tertagih mencapai 15% -20% dari jumlah keseluruhan piutang, padahal penerimaan pendapatan perusahaan 80% berasal dari piutang. Piutang menjadi sulit ditagih karena pengelolaan dokumen dalam sistem penjualan kurang baik yaitu terdapat dokumen yang terselipkan sehingga piutang lama menjadi terabaikan penagihannya. Permasalahan ini tentunya mengakibatkan proses penagihan menjadi tidak efektif yang terbukti kasir harus menangani kembali piutang lama yang tidak dikelola dengan baik, hal ini mengakibatkan bertambahnya nilai aset perusahaan yang akan hilang. Selain itu, pendistribusian dokumen pada CV Diamond Printing sangat tidak efektif, seperti SO (*Sales Order*) dari pelanggan ikut didistribusikan di setiap aktivitas penjualan mulai dari penerimaan order sampai dengan pembayaran pelanggan, demikian pula pada dokumen yang lain.

Hal ini menimbulkan resiko dokumen rusak dan kadang dokumen harus difotokopi lagi. Kurang adanya kontrol secara berkala dari atasan terhadap piutang. Atasan pada umumnya hanya berfokus pada laporan keuangan yang masih berbasis excel, dengan demikian CV Diamond Printing seyogyanya memiliki laporan piutang yang terintegrasi. Tidak adanya kebijakan otorisasi pemberian kredit pada perusahaan. CV Diamond Printing tidak menerapkan kebijakan pemberian kredit kepada pelanggannya sehingga setiap order yang diterima terus dikerjakan. Selain itu CV Diamond Printing sedang memperluas usahanya, di mana perluasan usaha ditandai dengan jumlah pelanggan meningkat dan disertai oleh banyaknya faktur penjualan yang kurang dapat diatasi oleh sistem manual sehingga komputerisasi mulai dibutuhkan.

Masalah ketidakefektifan dalam siklus penjualan ini dapat diatasi dengan memperbaiki sistem lama yang digunakan CV Diamond Printing yang secara umum masih menggunakan sistem manual dengan sistem baru yang terkomputerisasi dan terintegrasi yang dirancang dengan bantuan *software* Visual Basic. Perumusan Masalah yang sesuai dengan latar belakang di atas ialah bagaimana perancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai untuk diterapkan pada CV Diamond Printing dalam rangka untuk meningkatkan efektifitas penagihan piutangnya? Tujuan Penelitian ialah:

1. Membantu menganalisa penyebab ketidakefektifan penagihan piutang pada CV Diamond Printing.
2. Membantu CV Diamond Printing dalam menyelesaikan masalah ketidakefektifan penagihan piutang.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Laporan keuangan merupakan suatu informasi, sistem informasi yang berbasis komputer sekarang dikenal dengan istilah sistem informasi akuntansi atau SIA. Moscovice dan Simkin (1984:6-7, dalam Jogiyanto, 2005:17) mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai berikut: “SIA adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, memproses, menganalisis, mengkomunikasikan informasi pengambilan keputusan dengan orientasi finansial yang relevan bagi pihak-pihak luar dan pihak-pihak dalam perusahaan (secara prinsip adalah manajemen)”.

Adapun tujuan dan manfaat penggunaan sistem informasi akuntansi seperti yang dijelaskan oleh Rama dan Jones (2008:7-8)

1. Membuat laporan eksternal
Perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk menghasilkan laporan-laporan khusus untuk memenuhi kebutuhan informasinya.
2. Mendukung aktivitas rutin
Para manajer memerlukan suatu sistem informasi akuntansi untuk menangani aktivitas operasi rutin seperti menerima pesanan pelanggan, mengirimkan barang dan jasa, membuat faktur penagihan pelanggan, dan menagih kas ke pelanggan.
3. Mendukung pengambilan keputusan
Informasi juga diperlukan untuk mendukung pengambilan keputusan pada semua tingkat dalam suatu perusahaan.
4. Perencanaan dan pengendalian
Sistem informasi juga diperlukan untuk perencanaan dan pengendalian. Informasi mengenai anggaran dan biaya standar disimpan dan dirancang untuk membandingkan angka anggaran dengan jumlah aktual.
5. Menerapkan pengendalian internal
Pengendalian internal meliputi kebijakan-kebijakan, prosedur, dan sistem informasi yang digunakan untuk melindungi aset-aset perusahaan dari kerugian.

Terdapat prinsip-prinsip yang harus dipertimbangkan dalam penyusunan sistem informasi akuntansi yaitu (Gondodiyoto, 2007:123):

1. Keseimbangan biaya manfaat
Sistem informasi perusahaan harus disusun dengan sebaiknya tetapi dengan biaya yang seminimal mungkin.
2. Luwes dan dapat memenuhi perkembangan
Perusahaan harus menyesuaikan diri dengan lingkungan dan perkembangannya.
3. Pengendalian intern yang memadai
Sistem akuntansi harus dapat menjadi alat manajemen untuk mengendalikan operasi perusahaan termasuk pengamanan aset perusahaan.
4. Sistem pelaporan yang efektif
Informasi yang disajikan harus sesuai dan dapat dipahami pengguna

Siklus Pendapatan

SFAC No.6, FASB dalam Suwardjono (2005:353) mendefinisikan pendapatan (revenue) sbb:

“Revenues are inflows or other enhancements of assets of an entity or settlements of its liabilities (or combination of both) from delivering or producing goods, rendering services, or other activities that constitute the entity’s ongoing major or central operations (prg.78)”

Siklus pendapatan merupakan bagian dari siklus Sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan penjualan dan piutang. Rama dan Jones (2009:165-166) menjelaskan siklus pendapatan dari berbagai jenis organisasi yang berbeda meliputi operasi berikut:

1. “Merespon pertanyaan pelanggan, tugas tenaga penjualan (*sales*) untuk menjelaskan deskripsi produk kepada pelanggan. Dari kegiatan inilah bermula adanya siklus pendapatan.
2. Membuat perjanjian dengan para pelanggan untuk menyediakan barang dan jasa di masa yang akan datang. Karyawan yang berperan dalam fungsi ini ialah petugas pencatat pesanan atau tenaga penjualan.
3. Menyediakan jasa atau mengirim barang ke pelanggan. Karyawan sangat penting untuk menyediakan layanan sedang untuk penyediaan barang petugas gudang dan pengiriman memainkan peran yang aktif.
4. Mengakui klaim atas barang dan jasa yang disediakan. Perusahaan mengakui klaimnya terhadap pelanggan dengan mencatat piutang dan menagih pelanggan.
5. Menerima kas, pada suatu waktu saat jatuh tempo maka pelanggan akan membayar hutangnya dan perusahaan menerimanya dalam kas.
6. Menyetorkan kas ke bank, pihak yang terkait dalam melakukan penyetoran ke bank ialah kasir.
7. Menyusun laporan, Laporan yang dibuat dalam menyusun siklus pendapatan ialah daftar pesanan, daftar pengiriman dan daftar penerimaan kas.”

Siklus pendapatan erat kaitannya dengan piutang. Sistem administrasi piutang yang baik tercermin dengan adanya administrasi terhadap aktivitas yang berhubungan dengan transaksi penjualan kredit, sehingga dapat menghasilkan informasi status kredit dan daftar umur piutang sebagai dasar pertimbangan keputusan pemberian kredit. Tabel 2.1 menyajikan pengendalian kredit, daftar umur piutang berisi total piutang masing-masing pelanggan serta perincian piutang yang belum jatuh tempo dan sudah jatuh tempo. Informasi tsb dapat mendukung keputusan pemberian kredit dan evaluasi kebijakan piutang sehingga pihak manajemen dapat menentukan pencadangan piutang ragu-ragu berdasarkan estimasi tingkat presentase piutang tidak tertagih. Dasar penentuan umur piutang ialah tanggal jatuh tempo piutang yang bersangkutan. Total estimasi *bad debt* dihitung berdasarkan total piutang dikurangi dengan estimasi presentase piutang.

METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini merupakan jenis penelitian tanpa hipotesis serta rancangan penelitian berupa studi kasus. Ruang lingkup penelitian ini ditekankan pada kedalaman analisis pada sistem penjualan kredit dalam rangka untuk meningkatkan efisiensi penagihan piutang. Di mana pada perusahaan yang diteliti terdapat masalah pada sistem penjualan dan penagihan piutangnya yang mengakibatkan cukup tingginya presentase jumlah piutang yang belum dapat ditagih yang menyebabkan penerimaan pendapatan terganggu padahal sebagian besar pendapatan perusahaan berasal dari penjualan kredit. Dalam penelitian ini, penulis akan melakukan pembahasan dengan metode *Sistem Development Life Cycle* (SDLC) dari tahap analisa sistem, desain konseptual, dan desain fisik. Penelitian perancangan sistem ini diharapkan dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang ada.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data kualitatif yang terdiri dari data subjek dan data dokumenter. Data subjek berupa data hasil wawancara dengan pihak terkait dengan sistem penjualan dan penagihan piutang yang masih ditangani secara manual oleh bagian penjualan dan penagihan piutang oleh kasir. Sedang data dokumenter berupa dokumen terkait penjualan dan penagihan piutang. Sumber data yang digunakan ialah data sekunder yang berasal dari wawancara langsung dengan kasir mengenai struktur organisasi, *job description*, serta prosedur sistem penjualan dan penagihan piutang.

Metode Pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Penelitian ini memakai analisa kualitatif sebagai berikut:

1. Melakukan analisa terhadap sistem penjualan dan penagihan piutang yang sedang diterapkan saat ini, yaitu:
 - a. Mengidentifikasi permasalahan yang dialami *user* dan kebutuhan akan sistem yang baru untuk mengatasi masalah ketidakefektifan penagihan piutang.
 - b. Melakukan evaluasi struktur organisasi, evaluasi sistem dan prosedur, evaluasi dokumen.
2. Melakukan perbaikan atas *system flowchart* sistem penjualan dan penagihan yang sedang dijalankan perusahaan.
3. Melakukan desain konseptual berupa perbaikan DFD (*Data Flow Diagram*) *level zero*, dari perusahaan untuk melihat proses bisnis perusahaan sehingga dapat membantu mempermudah analisa dan perbaikan sistem penjualan.
4. Merancang ERD (*Entity Relationship Diagram*) sebelum melakukan desain fisik, di mana dengan merancang ERD akan diketahui field apa saja yang dibutuhkan untuk mendesain fisik tampilan komputer.
5. Desain pengendalian akses, desain ini menentukan siapa saja yang akan mengoperasikan sistem baru serta wewenang kegiatan apa saja yang harus dilakukan.
6. Melakukan desain fisik yang meliputi:
 - a. Desain *output*, desain ini menentukan hasil yang diinginkan dari proses aplikasi seperti *output* berupa laporan penjualan dan *reminder* piutang yang telah jatuh tempo, serta laporan daftar umur piutang.
 - b. Desain *database*, desain ini untuk menentukan format *database* pelanggan serta *database* batas kredit.
 - c. Desain *input*, kegiatan ini terdiri dari mendesain tampilan layar komputer pada saat akan memasukkan aktivitas input Surat Perintah Kerja, Surat Jalan, Faktur Penjualan, dan Bukti Kas Masuk.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Obyek dalam penelitian ini adalah CV Diamond Printing yang merupakan perusahaan *job order* di bidang percetakan berbahan dasar kertas di Surabaya. CV Diamond Printing terletak di Jalan Kedung Cowek No. 167 Surabaya. CV Diamond Printing mulai berdiri pada tahun 1988 dengan pendirinya yaitu Bapak Danny Goentoro. Sistem penjualan pada CV. Dimaond Printing dimulai dari penerimaan order cetak hingga penerimaan kas oleh kasir. Berikut ini adalah sistem penjualan dari penerimaan order sampai dengan tahap pencocokan faktur penjualan oleh kasir yang siap ditagih:

- a. Bagian Penjualan *customer service* menerima order via faks berupa dokumen order pelanggan (*Sales Order/SO*), namun terkadang pelanggan melakukan order melalui telepon yang diterima *customer service* dan dicatat di kertas memo putih. Untuk order baru, pelanggan menitipkan SO ke sales untuk diberikan ke CS untuk diproses lebih lanjut.

- b. Direktur utama mengotorisasi SO tersebut sebagai tanda siap cetak, dalam arti otorisasi pemilik adalah menghitung HPP dan kebutuhan bahan baku untuk proses produksi, tanpa mengecek kredit limit pelanggan.
- c. SO dari hasil otorisasi direktur utama dibawa ke staf administrasi untuk dibuatkan SPK (Surat Perintah Kerja) lalu SPK diotorisasi oleh staf administrasi.
- d. SPK kemudian dibawa ke bagian mesin untuk diproduksi cetak, setelah proses produksi SPK diotorisasi oleh kepala bagian cetak yang mengawasi jalannya produksi mesin yang digunakan.
- e. Setelah selesai diproduksi dan menghasilkan barang hasil cetak, SPK dikembalikan ke staf administrasi dan disatukan dengan SO lalu dibuatkan surat jalan rangkap 2 (putih dan hijau) berbasis excel lalu diotorisasi oleh staf administrasi.
- f. Setelah Surat jalan dibuat, SPK dan SO disimpan oleh staf administrasi berdasarkan nomor SPK lalu surat jalan rangkap 2 diserahkan ke bagian pengiriman untuk mengirim barang.
- g. Bagian pengiriman menerima Surat Jalan 2 rangkap tersebut dan mengambil barang hasil cetak lalu mengirimkannya kepada pelanggan.
- h. Pelanggan menerima Surat jalan 2 rangkap (putih dan hijau) tersebut dan mencocokkan dengan barang hasil cetak yang dikirim, jika cocok pelanggan akan menerima barang tersebut dan menyimpan surat jalan rangkap 1(putih) dan mengembalikan surat jalan rangkap 2 (hijau) kepada bagian pengiriman.
- i. Bagian pengiriman menerima Surat Jalan rangkap 2 (hijau) dan mengembalikannya ke staf administrasi.
- j. Staf administrasi menerima SJ2(hijau) lalu menyatukannya dengan SO dan SPK yang sudah disimpan. SO, SPK, dan SJ2 disatukan dan digunakan untuk membuat Faktur penjualan rangkap 3 (putih, kuning, hijau).
Putih: untuk diserahkan kepada pelanggan saat penagihan oleh kolektor
Kuning: untuk kolektor saat penagihan
Hijau: untuk kasir
- k. Setelah membuat faktur penjualan 3 rangkap, staf administrasi menyerahkan SO, SPK, SJ2, dan faktur 3 rangkap ke kasir untuk dicocokkan.
- l. Kasir mencocokkan Faktur Penjualan 3 rangkap berdasarkan SO dan surat jalan, dan SPK yang ada, lalu mengotorisasinya jika sudah cocok lalu menyimpan FP1,2 dan memberikan FP3 ke staf akun.

Berikut ini adalah sistem pembayaran utang oleh pelanggan atau proses penagihan piutang:

- a. Pada saat jatuh tempo, Kasir mengeluarkan faktur penjualan (putih dan kuning) beserta SO dan SJ2 yang jatuh tempo untuk diserahkan kepada kolektor untuk ditagih.
- b. Kolektor menagih kepada pelanggan dengan menyerahkan faktur penjualan (putih dan kuning) serta SO dan SJ2 kepada pelanggan.
- c. Pelanggan menerima FP (putih dan kuning), SO dan SJ2 kemudian mencocokkan dengan arsip SJ1 pada saat pengiriman barang. Jika cocok pelanggan membayar utangnya dengan uang tunai/cek/ Bilyet Giro. Jika belum cocok maka kolektor mengkonfirmasi kesalahan pada pelanggan dengan kasir agar diproses lebih lanjut.
- d. Kolektor menerima uang dan menghitungnya sesuai dengan jumlah di FP2 (kuning), kemudian memberikan FP1 (putih) kepada pelanggan sebagai tanda lunas.
- e. Kolektor menyetorkan uang hasil tagihannya kepada kasir.
- f. Kasir mengecek FP2 (kuning) yang dibawa kolektor untuk menagih dengan FP3 (hijau) yang diarsipnya untuk menghindari kehilangan atau kecurangan penagihan beserta menghitung uang yang diberikan pelanggan. Jika cocok maka kasir akan melunaskan piutang pelanggan tersebut dan jika tidak cocok akan dikonfirmasi lebih lanjut dengan kolektor dan pelanggan.

Evaluasi Sistem dan Prosedur

a. Sistem Penjualan

Penjualan berkaitan dengan piutang, sistem penjualan pada CV Diamond Printing tidak menunjukkan adanya kontrol secara berkala dari atasan terhadap akun piutang dalam sistem penjualan karena tidak memiliki laporan piutang yang terintegrasi. CV. Diamond Printing menggunakan excel pada sistem lamanya dalam membuat laporan keuangan sehingga tidak dapat diketahui perkembangan umur piutang pelanggan. Hal ini membuat pemilik kesulitan memantau secara rinci berapa umur piutang pelanggan dan piutang mana yang telah jatuh tempo. Selama ini pemilik hanya berfokus pada laba saja, sepanjang perusahaan masih menghasilkan laba maka pemilik berpendapat usaha berjalan lancar, padahal suatu perusahaan juga perlu memantau *going concern* perusahaan misalnya dari kemampuan pelanggan dalam membayar piutangnya namun hal ini tidak diterapkan CV Diamond Printing. Solusi yang sebaiknya dilakukan untuk mengatasi permasalahan ini ialah dengan mengganti sistem lama pembuatan laporan keuangan yang menggunakan excel dengan sistem baru dengan *database* piutang. Dengan sistem yang baru pemilik dapat memantau perkembangan akumulasi jumlah piutang pelanggan sehingga *going concern* perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari piutang pelanggan dapat diketahui.

Selain itu tidak diterapkannya kebijakan otorisasi pemberian kredit sehingga pelanggan dapat melakukan order tanpa batas. Pada sistem yang lama direktur utama memberi otorisasi setelah menghitung HPP dan laba dari order yang masuk tanpa memperhatikan berapa jumlah piutang yang dimiliki si pelanggan, otorisasi diberikan atas dasar saling percaya bahwa pelanggan dapat melunasi hutangnya. Solusi yang sebaiknya dilakukan menghadapi permasalahan ini ialah dengan mengubah sistem otorisasi yang selama ini diterapkan dalam menerima order di mana

direktur harus menetapkan batas kredit yang dapat diberikan kepada pelanggannya saat hendak memberikan otorisasi. Dalam sistem yang baru, batas kredit yang diberikan kepada pelanggan dibagi menjadi lima kategori yaitu:

1. Kategori A, batas kredit yang diberikan sebesar Rp. 10.000.000,00
2. Kategori B, batas kredit yang diberikan sebesar Rp.50.000.000,00
3. Kategori C, batas kredit yang diberikan sebesar Rp. 100.000.000,00
4. Kategori D, batas kredit yang diberikan sebesar Rp. 150.000.000,00
5. Kategori E, batas kredit yang diberikan sebesar Rp. 200.000.000,00

Dalam menentukan batas kredit pelanggan, CV Diamond Printing akan menghitung rata-rata order yang dilakukan pelanggan per 3 bulan kemudian mengklasifikasikan ke dalam salah satu batas kredit terdekat dari lima batas kredit yang sudah ditetapkan berdasarkan kebijakan perusahaan yang baru. Setelah ditetapkan batas kredit kepada pelanggan, pelaksanaan otorisasi didukung dengan *database* piutang akan membantu direktur dalam mengetahui akumulasi jumlah piutang pelanggan yang akan mengorder.

CV Diamond Printing sedang melakukan perluasan usaha, sehingga sistem penjualan dan pembayaran terkomputerisasi dan *database* mulai dibutuhkan namun belum diterapkan sehingga terjadi ketidakefektifan dalam penagihan. Perluasan usaha yang dialami CV Diamond Printing berupa meningkatnya jumlah pelanggan yang mengorder sehingga jumlah Faktur Penjualan secara otomatis juga meningkat. Hal ini kurang dapat diatasi dengan sistem manual sehingga sistem terkomputerisasi dan *database* mulai dibutuhkan.

b. Sistem Pembayaran Piutang

Dalam sistem pembayaran sering terjadi dokumen yang terselip sehingga piutang lama menjadi terabaikan penagihannya, selain itu distribusi dokumen tidak efektif, misalkan dokumen seperti SO ikut berdistribusi di setiap aktivitas sistem dari awal penerimaan order hingga akhir aktivitas saat pembayaran pelanggan yang dapat menimbulkan dokumen rusak sehingga harus difotokopi lagi. Permasalahan yang terjadi di atas disebabkan karena pengelolaan faktur penjualan yang sudah dicocokkan oleh kasir kemudian disimpan dalam filling kabinet kasir diurutkan berdasarkan abjad nama pelanggan sehingga setiap harinya kasir bertugas memilih faktur yang jatuh tempo dari semua faktur penjualan yang ada di filling kabinet. Selain itu, dokumen yang ikut berdistribusi (termasuk SO, SPK, SJ2) ikut dilampirkan pada faktur penjualan sehingga mempertebal bendel faktur penjualan yang disimpan kasir. Dokumen yang tebal akan memicu ketidak telitian kasir yang akhirnya berujung dokumen yang terselip atau rusak. Solusi untuk menyelesaikan permasalahan ini ialah pertama-tama dengan merubah aliran dokumen, dokumen seperti SO dan SPK seharusnya tidak perlu ikut berdistribusi dari awal hingga akhir aktivitas. Untuk SO cukup digunakan hingga membuat SPK saja dan diarsip oleh staf admin yang bertanggungjawab untuk membuat SPK di mana SPK yang dibuat sudah dapat dipertanggungjawabkan kecocokannya dengan SO yang diberikan pelanggan. Demikian pula dengan SPK, saat barang selesai diproduksi cetak, SPK dikembalikan dari bagian mesin untuk dibuat Surat Jalan. Pada saat membuat surat jalan seharusnya SPK atau barang yang diproduksi sudah sesuai dengan SO pelanggan dan SPK sudah bisa diarsip oleh staf admin yang membuat SJ sehingga tidak perlu SPK berdistribusi hingga ke kasir. Selain itu dengan mengubah sistem penyimpanan faktur berdasarkan nomor faktur dan didukung dengan adanya *database* reminder piutang sehingga kasir hanya mencari nomor faktur yang jatuh tempo yang akan diberikan ke kolektor.

CV Diamond Printing membutuhkan sistem yang baru dalam menjalankan usahanya karena terdapat kelemahan pada sistem yang lama yang tidak sesuai dengan kondisi kebutuhan perusahaan.

a. Sistem Penjualan

CV Diamond Printing sedang memperluas usahanya jika tidak didukung sistem yang tepat akan mengakibatkan ketidakefektifan yang berujung pada kerugian perusahaan. Dalam sistem penjualan baru, yang berubah ialah sistem kerja penerimaan order oleh direktur di mana saat menerima order, direktur menjalankan kebijakan batas kredit pelanggan dan direktur menggunakan *database* piutang yang dapat menunjukkan akumulasi jumlah piutang pelanggan yang hendak melakukan order sehingga dapat diketahui batas kredit pelanggan sebelum menerima order. Pembuatan SPK pada sistem lama masih ditangani oleh staf admin dengan menulis spesifikasi kerja pada kolom form SPK yang tercetak di karton. Jika order yang ada sedikit hal ini akan menguntungkan karena biaya yang dikeluarkan sedikit juga, namun jika order yang diterima semakin banyak staf admin dengan sistem manual tentunya akan lebih lambat dalam membuat SPK ini sendiri, maka pada sistem terkomputerisasi yang baru diharapkan dapat membuat SPK dengan lebih cepat dan rapi.

Semakin meningkatnya penjualan, semakin banyak pula arsip dan dokumen yang berdistribusi dalam aktivitas sistem penjualan. Pada sistem yang lama Surat Jalan dan Faktur Penjualan dibuat secara manual dengan Excel (diinput 2x). Sistem Excel dapat digunakan untuk membuat Surat Jalan dan Faktur Penjualan sebagai sarana input dan menghitung namun tidak dapat menyimpan *database* dan tidak dapat diintegrasikan. Jika sistem *database* digunakan, maka kelebihanannya ialah perusahaan mempunyai *database* (*database* pelanggan, *database* piutang) yang terintegrasi sehingga dengan sistem baru ini cukup *input* surat jalan saja maka data akan terintegrasi, pada waktu mencetak Surat jalan (tanpa harga jual) dan Faktur Penjualan (dengan harga jual).

b. Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran piutang pelanggan pada sistem lama berpusat pada kasir di mana kasir bertugas memilih Faktur Penjualan yang jatuh tempo dan disiapkan untuk ditagih oleh kolektor. Kelemahan sistem ini ialah mengandalkan ketelitian kasir saat harus mencari faktur yang jatuh tempo. Saat menggunakan sistem *database*, secara otomatis akan muncul *reminder* piutang yang jatuh tempo yang akan membantu kasir dalam mencari Faktur penjualan yang

hendak ditagih. Selain itu pada sistem lama, kolektor yang menagih membawa banyak dokumen (SO,SJ2, FP1,FP2) akibat distribusi dokumen yang kurang efektif pada sistem lama, pada sistem yang baru kolektor hanya membawa FP1,2 dan SJ2 saja sehingga lebih efektif.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada sistem penjualan dan pembayaran pada CV Diamond Printing maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Pengelolaan dokumen pada sistem penjualan dan pembayaran CV Diamond Printing kurang baik
- b. Tidak adanya kontrol secara berkala dari pemilik terhadap piutang karena CV Diamond Printing tidak mempunyai laporan *database* piutang.
- c. CV Diamond Printing tidak menerapkan kebijakan otorisasi pemberian kredit sehingga pelanggan dapat terus melakukan order tanpa batas.
- d. CV Diamond Printing sedang melakukan perluasan usaha, sehingga sistem penjualan dan sistem pembayaran yang terkomputerisasi dan menggunakan *database* mulai dibutuhkan.

Dalam penelitian studi kasus ini, peneliti menyadari akan keterbatasannya antara lain:

- a. Alternatif solusi dari permasalahan yang dialami oleh perusahaan yang berupa penerapan kebijakan otorisasi kredit yang dibagi menjadi lima kategori kredit merupakan solusi yang dihasilkan sebatas dari aktivitas hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti di perusahaan.
- b. Sistem baru tentang penjualan dan pembayaran yang dirancang peneliti hanya sebatas rancangan *interface* saja dan tidak dapat di *running* program.
- c. Perusahaan belum menerapkan metode penghapusan piutang baik dengan metode penghapusan langsung maupun dengan metode pencadangan piutang sehingga selama ini piutang pelanggan terus ditumpuk dan diakumulasi.
- d. Dalam merancang ERD, tidak dicantumkan mengenai pengendalian akses. Peneliti hanya mendesain *interface* pengendalian akses saja.

Beberapa saran yang diajukan sebagai alternatif solusi untuk permasalahan pada CV Diamond Printing:

- a. Merubah aliran dokumen di mana dokumen akan berhenti diarsip oleh agen yang bertanggungjawab terhadap pembuatan dokumen.
- b. Menggunakan sistem baru dengan *database* piutang yang akan membantu memantau perkembangan akumulasi jumlah piutang pelanggan.
- c. Mengubah sistem otorisasi yang selama ini diterapkan dalam menerima order di mana direktur harus menetapkan batas kredit yang diberikan pada pelanggannya saat hendak memberikan otorisasi.
- d. Menerapkan sistem penjualan dan sistem pembayaran yang terkomputerisasi dan menggunakan *database* sehingga sistem dapat terintegrasi.
- e. Sebaiknya perusahaan mulai menerapkan metode penghapusan piutang, laporan daftar umur piutang pada sistem yang baru dapat mendukung penerapan penghapusan piutang tidak langsung (Cadangan Kerugian Piutang).

REFERENSI

- Avana, L., 2001, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas Siklus Pendapatan yang Memadai dalam Rangka Peningkatan Pengendalian Piutang Tak Tertagih di PT. Gading Puri Angkasa, *Skripsi Sarjana Strata Satu*, Surabaya: Program Sarjana Universitas Kristen Petra.
- Gondodiyoto, S., 2007, *Audit Sistem Informasi + pendekatan CobIT*, Edisi Revisi, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hall, J.A., 2004, *Accounting Information System*, Buku 1, Edisi 4, Terjemahan oleh Dewi Fitriyani S.S., M.Si., dan Deny Arnoskwy S.S., M.Hum., 2006, Jakarta: Salemba Empat.
- Indrawati, M., 2002, Komputerisasi Sistem Administrasi Otorisasi Piutang Sebagai pendukung Keputusan pemberian Kredit pada UD "X" Surabaya, *Skripsi Strata Satu*, Surabaya: Program Sarjana Universitas Kristen Petra.
- Jogiyanto, 2005, *Analisis dan Desain: Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, Yogyakarta: Andi.
- Kieso, D.E., Jerry J.W., dan Terry D.W., 2007, *Akuntansi Intermediate*, Edisi kedua belas, Jilid 1, Terjemahan oleh Emil Salim, S.E., 2008, Jakarta: Erlangga.
- Kurniawan, E., 2011, *Cepat Mahir Visual Basic 2010*, Yogyakarta: Andi.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi ketiga, Jakarta: Salemba Empat.
- Puspitawati, L., dan Sri D.A., 2011, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rama, D.V., dan Frederick L.J., 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1, Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2008, Jakarta: Salemba Empat.
- ___ dan ___, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 2, Terjemahan oleh M. Slamet Wibowo, 2009, Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M.B., dan Paul J.S., 2003, *Accounting Information System*, Buku 1, Edisi sembilan, Terjemahan oleh Dewi Fitriyani, S.S., M.Si., dan Deny Arnoskwy S.S., M.Hum., 2006, Jakarta: Salemba Empat.

- Sawyer, L.B., Mortimer A.D., dan James H.S., 2003, *Audit Internal Sawyer*, Buku 1 Edisi 5, Terjemahan oleh Desi Adhariyani, S.E., M.Si, Ak., 2005, Jakarta: Salemba Empat.
- Suwardjono, 2005, *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*, Edisi 3, Yogyakarta: BPF.
- Widjajanto, N., 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Erlangga.