

Tahun 2016	Vol. 3	Nomor 1	Periode Januari - Juni	ISSN : 2356-3923
------------	--------	---------	------------------------	------------------

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITAS KOLEKTIBILITAS
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT COLUMBUS *SHOWROOM*
MAJALENGKA**

Oleh :
ROBI MAULANA M^{*)}
email : maulana_robi@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih serta untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Columbus *showroom* Majalengka.

Metode yang digunakan yaitu dengan menggunakan teknik analisis deskriptif dan verifikatif. Sampel pada penelitian ini sebanyak 32 orang dengan menggunakan teknik sampling jenuh. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Pengujian instrumen penelitian data dilakukan dengan uji validitas dan uji reliabilitas, sedangkan analisis datanya menggunakan analisis koefisien korelasi sederhana, analisis koefisien determinasi dan uji hipotesis.

Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi penjualan termasuk dalam kategori baik. Untuk efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih termasuk ke dalam kategori baik. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih sehingga hipotesis yang diajukan terbukti kebenarannya.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih

*) Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Universitas Majalengka

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Era global saat ini dunia usaha dihadapkan pada perkembangan perekonomian yang pesat dan kebutuhan akan adanya informasi, sosial, budaya dan politik mempengaruhi kondisi persaingan di dunia bisnis yang semakin meningkat. Keadaan persaingan membuat para pelaku bisnis dan ekonomi harus menyesuaikan diri dan terus memperbaiki diri agar tetap

dapat terus bersaing dengan kompetitornya.

Untuk tetap dapat bersaing maka para pelaku bisnis dan ekonomi harus dapat melakukan berbagai transformasi kegiatan ekonominya menjadi seefektif dan seefisien mungkin. Kemajuan dan pemanfaatan teknologi khususnya teknologi komunikasi dan informasi pada setiap kegiatan dan proses ekonomi menciptakan nuansa baru pada aspek

organisasi, proses, manajemen dan sumber daya manusia yang berbasis pengetahuan.

Menurut Azhar Susanto²⁾ (2013:11) Sepanjang sejarah, Informasi menjadi bagian yang sangat penting baik bagi individu maupun organisasi. Informasi merupakan sebuah data yang memberikan arti dan manfaat. Sejak awal era agraris dan industri, sistem akuntansi telah menjadi andalan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan. Informasi sangat berperan disegala aspek kehidupan umat manusia baik secara individu maupun secara organisasi. Informasi juga berfungsi sebagai perekat suatu organisasi. Semakin baik kualitas informasi dimiliki oleh suatu organisasi maka akan semakin baik pulalah komunikasi yang terjadi didalamnya.

Kebutuhan akan adanya sistem informasi yang memadai hampir dirasakan diberbagai jenis bidang usaha. Dalam perusahaan dagang, sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi khususnya informasi bidang penjualan. Menurut Andreas¹⁾ (2006) Penjualan merupakan pilar utama sebuah perusahaan dagang, hal ini disebabkan penjualan tersebut merupakan sumber terjadinya pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Pada penjualan yang pembayarannya tidak diperoleh secara langsung (piutang), maka perusahaan mendapatkan sebuah resiko mengenai kepastian pembayaran yang akan dilakukan dikemudian hari.

Menurut Andreas¹⁾ (2006) Adanya piutang dalam kegiatan perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi (*bad debt*). Perusahaan akan sangat dirugikan dengan adanya piutang tak tertagih. Dengan adanya fenomena tersebut, maka perubahan diharapkan menetapkan suatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih tersebut. Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak

tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam pengendalian piutang tak tertagih dapat tercapai, salah satunya dengan menetapkan sebuah kebijakan yang diimplementasikan melalui sebuah sistem informasi.

Objek pada penelitian ini yaitu PT Columbus *Showroom* Majalengka merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan *electronic* dan *furniture* secara *cash* dan *credit*. Dalam penjualannya perusahaan ini lebih besar melakukan penjualan secara kredit. Untuk menghindari adanya hal-hal yang merugikan perusahaan maka perusahaan harus berupaya untuk memberikan informasi yang tepat mengenai tingkat piutang tak tertagih yang akan timbul dari penjualan kredit. Usaha yang dilakukan perusahaan dalam meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan berbagai prosedur penjualan kredit melalui sebuah sistem informasi akuntansi penjualan.

Moermahadi Soerja Djanegara dan Livia Ivonia⁴⁾ (2006) dalam penelitiannya menemukan bahwa tingkat kolektibilitas perusahaan dipengaruhi oleh pengendalian intern penjualan kredit. Apabila pengendalian intern penjualan kredit sudah baik dan jelas maka dalam pengelolaan piutangnya perusahaan akan dimudahkan karena tidak menghasilkan dampak buruk dari debitur yang menghasilkan piutang tidak tertagih. Bila piutang dapat tertagih atau kembali secara tepat waktu tanpa hambatan apapun maka tingkat kolektibilitas piutang dapat tinggi. Demikian sebaliknya bila perusahaan tidak memiliki pengendalian intern yang baik dan jelas, maka akan menghasilkan dampak buruk pada pengelolaan piutangnya, karena terjadinya piutang tak tertagih sehingga tingkat kolektibilitas akan menurun. Hal tersebut diatas dapat

berlaku dengan syarat, perusahaan tersebut memiliki sumber daya manusia yang berkualitas, memiliki dasar-dasar integritas dan nilai-nilai etis. Didukung Peneliti lainnya Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth³⁾ (2008) yang menemukan bahwa Sistem Informasi Akuntansi penjualan mempunyai peranan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas. Peneliti Susi Rachmawati⁵⁾ (2013) menemukan bahwa efektivitas pengendalian piutang dapat tercapai dengan bantuan sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti tersebut, peneliti tertarik melakukan penelitian mengenai **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS KOLEKTIBILITAS PIUTANG TAK TERTAGIH PADAPT COLUMBUS SHOWROOM MAJALENGKA”**

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut peneliti merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut: Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Columbus *Showroom* Majalengka.

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah-masalah yang dirumuskan diatas, maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut: Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Columbus *Showroom* Majalengka.

KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Akuntansi pada dasarnya merupakan sistem informasi, yang

membedakan akuntansi sebagai sistem informasi dengan sistem informasi perusahaan lainnya adalah sistem informasi (akuntansi) atau disebut juga sebagai sistem informasi akuntansi hanya berkaitan dengan fungsi akuntansi dalam mengolah data tentang aktivitas organisasi perusahaan yang memiliki nilai ekonomi. Jadi sistem informasi akuntansi hanya mengolah data yang memiliki dampak ekonomi.

Menurut Andreas¹⁾ (2006) mensyaratkan suatu sistem informasi harus memenuhi beberapa unsur berikut: Suatu sistem informasi akuntansi yang memadai memiliki unsur (1) dokumen, (2) pemisahan fungsi, (3) *job description*, (4) klasifikasi, (5) validasi, (6) otorisasi, (7) kelengkapan, (8) penilaian, (9) tepat waktu, serta (10) proses posting dan pengikhtisaran.

Menurut Moscove dalam Tan Kwang En⁶⁾ (2011) Sistem informasi Akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa dan mengkomunikasikan informasi finansial dan pengambilan keputusan yang relevan kepada pihak luar perusahaan (seperti kantor pajak, investor dan kreditor) dan pihak intern (terutama manajemen).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan Sistem informasi akuntansi adalahserangkaian dari satu atau lebih komponen yang saling berelasi dan berinteraksi untuk mencapai suatutujuan yang dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Penjualan

Tujuan umum perusahaan diantaranya memperoleh laba yang maksimal dari kegiatan penjualannya untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan juga mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu yang lama.

Penjualan adalah kegiatan yang secara teratur terjadi pada perusahaan sebagai pendapatan yang lazim berpengaruh besar terhadap kelangsungan hidup suatu perusahaan. Susi Rachmawati⁵⁾ (2013) menyatakan bahwa penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa, Sedangkan Tan Kwang En⁶⁾ (2011) mengatakan bahwa penjualan adalah pendapatan yang diterima ditukarkan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk suatu periode akuntansi tertentu, baik atas dasar kas (sebagaimana diterima) atau kas atas dasar akrual (sebagaimana diperoleh).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses penagihan kepemilikan atas barang dan jasa dari suatu perusahaan kepada para konsumennya.

Kolektibilitas

Menurut Muchdarsyah dalam Moermahadi⁴⁾ (2006) kolektibilitas adalah tingkat pengembalian kredit kepada perusahaan yang memberikan pinjaman berupa uang atau surat berharga.

Menurut Syahyunan dalam Moermahadi⁴⁾ (2006) penilaian terhadap kualitas aktiva produktif didasarkan pada tingkat kolektibilitas kreditnya. Penggolongan kolektibilitas aktiva produktif sampai sejauh ini hanya terbatas pada kredit yang diberikan. Ukuran utamanya adalah ketepatan pembayaran kembali pokok dan bunga serta kemampuan debitur baik ditinjau dari usaha maupun nilai agunan kredit yang bersangkutan tentang kesehatan sebuah usaha simpan pinjam.

Kolektibilitas adalah suatu usaha sistematis untuk menetapkan standar pelaksanaan dengan tujuan-tujuan perencanaan, merancang system informasi umpan balik, membandingkan kegiatan nyata dengan standar yang telah ditetapkan

sebelumnya, menentukan dan mengukur penyimpanan-penyimpanan, serta mengambil kegiatan koreksi yang diperlukan untuk menjamin bahwa semua sumber daya perusahaan digunakan dengan cara yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan-tujuan perusahaan.

Pengertian 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.

Tan Kwang En⁶⁾ (2011) mengatakan istilah piutang adalah: "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."

Dari pengertian diatas piutang dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharap pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

Klasifikasi Piutang

Banyak perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Piutang yang timbul dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau wesel tagih. Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Piutang ini biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan dalam Andreas¹⁾ (2006).

Klasifikasi piutang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Piutang Usaha

Merupakan transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan, dimana pelanggan dimaksud telah menerbitkan surat utang formal kepada perusahaan.

3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan.

Pengertian Piutang Tak Tertagih

Menurut Andreas¹⁾ (2006) suatu piutang tak tertagih adalah kerugian pendapat yang memerlukan melalui ayat pencatatan yang tepat di dalam perkiraan penurunan dalam perkiraan harta piutang dan penurunan yang berkaitan dalam laba dan ekuitas pemegang saham.

Secara umum, suatu piutang diindikasikan sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya. Piutang yang telah ditentukan sebagai piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian yang harus dicatat sebagai beban (*expanse*) yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expanse*) dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan diteliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam mengambil keputusan.

Efektivitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih

Pada dasarnya suatu perusahaan yang bergerak dalam berbagai bidang usaha, baik itu barang atau pengadaan barang, kelangsungan usahanya tergantung pada pendapatan yang diperolehnya. Bagi dunia perbankan pendapatan dapat diperoleh dari kredit yang disalurkan yang merupakan piutang bagi pihak bank. Peningkatan piutang membutuhkan

tambahan pembiayaan, biaya untuk analisis kredit dan penagihan piutang serta kemungkinan piutang yang macet tidak dapat ditagih. Piutang perusahaan pada umumnya merupakan jumlah yang terbesar dalam aktiva lancar dan merupakan bagian yang cukup besar dari asset perusahaan. Karena jumlahnya yang cukup besar ini, perusahaan terhadap kebijaksanaan yang mempengaruhi jumlah piutang pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa semakin besar tingkat pengembalian kredit yang tidak lancar dan sudah jatuh tempo maka jumlah tunggakan profitabilitasnya semakin besar pula. Maka dapat dilihat bahwa pengembalian kredit secara tidak langsung bisa mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Apabila konsumen bisa mengembalikan kredit itu dengan lancar, maka perusahaan akan beroperasi secara stabil karena tidak mengalami kesulitan keuangan dalam kegiatan usahanya. Tetapi sebaliknya apabila terjadi suatu kredit yang macet, dimana konsumen tidak dapat mengembalikan pinjamannya maka hal ini akan mengganggu terhadap kelancaran kegiatan usaha perusahaan tersebut, sehingga dalam pencapaian profitabilitas tidak sesuai dengan yang diharapkan.

Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih

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. Informasi akuntansi menjadi salah satu dasar penting dalam pengelolaan dan membantu

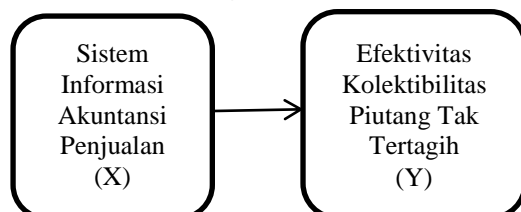
manajemen dalam menghasilkan informasi yang terstruktur sehingga penjualan perusahaan berjalan dengan efektif.

Tercapainya efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih dikarenakan beberapa faktor:

1. Pengelolaan order piutang mulai dari departemen penerimaan order sampai departemen penjualan sudah benar
2. Langkah yang benar pada pengolahan order dalam departemen penjualan, pemisahan order barang persediaan dari order barang pesanan, dan sebagainya
3. Langkah-langkah dalam persetujuan kredit-pemisahan order yang akan diselesaikan, pemisahan order untuk berbagai pelanggan yang pantas diberi kredit
4. Prosedur yang benar dalam memproses order dari departemen kredit ke departemen pengiriman
5. Prosedur yang benar pada departemen pengiriman/penyerahan
6. Arus dokumen dari departemen pengiriman ke departemen pembuatan faktur sudah dicatat dengan prosedur yang baik
7. Transaksi dicatat tepat waktu dan diposting dengan benar melalui otorisasi yang jelas dari bagian yang berwenang dengan kelengkapan dokumen dari setiap transaksinya dicatat dengan benar

Berdasarkan pemikiran tersebut peneliti membuat paradigma dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar
Paradigma Penelitian



HIPOTESIS

Hipotesis dalam penelitian ini adalah Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih.

METODE PENELITIAN

Objek dari penelitian yang dilakukan ini yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Columbus *showroom* Majalengka. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Columbus yang berjumlah 60 orang. Rancangan analisis data menggunakan metode analisis deskriptif dan verifikatif. Metode analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik responden dan variabel penelitian. Sedangkan analisis verifikatif digunakan untuk meneliti hubungan antar variabel yang diteliti, selanjutnya dianalisis secara statistik untuk memperoleh suatu kesimpulan yaitu dengan menggunakan uji normalitas data, analisis koefisien korelasi *Pearson Product Moment*, Koefisien Determinasi, dan pengujian hipotesis menggunakan uji t.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih pada PT Columbus *showroom* Majalengka

Berdasarkan data hasil kuesioner yang terdiri dari dua puluh tiga (23) pernyataan untuk variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X), diperoleh total skor sebesar 3019 hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Columbus *showroom* Majalengka berada pada kriteria baik.

Berdasarkan data hasil kuesioner yang terdiri dari sebelas (11) pernyataan untuk efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih (Y), diperoleh total skor sebesar

1453 hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian mengenai efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT. Columbus *showroom* Majalengka berada pada kriteria baik.

Analisis Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi

Perhitungan koefisien korelasi antar variabel pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS 21 dengan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih sebesar 0,664. Interpretasi terhadap koefisien korelasi, maka keeratan hubungan antara sistem informasi akuntansi dengan efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih termasuk kedalam kategori kuat yaitu pada 0,60 - 0,799 dan arah hubungannya bernilai positif. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan searah antara sistem informasi akuntansi dengan efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih, artinya jika sistem informasi akuntansi penjualan baik maka efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pun baik. Sebaliknya jika sistem informasi akuntansi penjualan tidak berjalan dengan baik maka efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pun tidak berjalan dengan baik.

Koefisien determinasi sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih:

$$\begin{aligned} KD &= r^2 \times 100\% \\ &= 0,664^2 \times 100\% \\ &= 44,09\% \end{aligned}$$

Besarnya kontribusi sistem informasi akuntansi mempengaruhi efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih yaitu sebesar 44,09% dan sisanya 55,91% (100% - 44,09%) ditentukan oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Uji Hipotesis

Uji t

Uji t digunakan untuk menguji hipotesis antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih.

Tabel Hasil Uji t Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	11.716	6.007		1.950	.061
1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	.765	.118	.764	6.494	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih

Sumber : Output SPSS 21

Berdasarkan tabel 4.44, diperoleh t_{hitung} sebesar 6,494 untuk variabel sistem informasi akuntansi sedangkan untuk t_{tabel} sebesar 2,037 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih. Sehingga hipotesis tersebut terbukti kebenarannya.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Columbus *showroom* Majalengka

Sistem informasi akuntansi berperan dalam kegiatan operasional perusahaan khususnya aktivitas penjualan kredit maupun tunai pada PT. Columbus *showroom* Majalengka dalam menunjang efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih yang digunakan perusahaan agar dapat bekerja secara efektif dan efisien. Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Columbus *showroom* Majalengka sudah baik. Hal ini terlihat dari adanya

pembagian fungsi, dokumen dan kelengkapan, prosedur aplikasi dan syarat-syarat, klasifikasi, validasi, otoritas dalam pemberian kredit guna menilai kelayakan calon konsumen yang akan melakukan pembelian secara kredit.

Hal ini didukung dengan tercapainya fungsi sistem informasi akuntansi penjualan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan pada PT Columbus sebagai berikut:

1. Mendukung aktifitas perusahaan sehari-hari

Untuk menjalankan kegiatan operasional pada PT. Columbus *showroom* Majalengka. Prosedur-prosedur yang digunakan PT. Columbus *showroom* Majalengka dalam aktivitas penjualan adalah prosedur penjualan tunai maupun kredit. Peran sistem informasi akuntansi untuk mendukung aktivitas perusahaan meliputi mengumpulkan formulir dan memasukan serta mengolah data transaksi tersebut oleh bagian akuntansi secara terkomputerisasi untuk kemudian disimpan sehingga data tersebut menjadi sebuah informasi yang dapat diperoleh pada saat diperlukan dimasa mendatang.

2. Mendukung proses pengambilan keputusan

Laporan atau data yang tersimpan merupakan referensi perusahaan untuk mendukung pengambilan keputusan. Data-data yang digunakan oleh PT. Columbus *showroom* Majalengka berasal dari formulir-formulir penjualan seperti kartu persediaan, kartu gudang dan lain-lain. Sistem informasi akuntansi mendukung proses pengambilan keputusan ini dapat dilihat dari adanya fungsi otorisasi pejabat yang berwenang dan *job descriptions* pada PT Columbus *showroom* Majalengka.

Efektifitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih pada PT Columbus *showroom* Majalengka

Efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih sudah mencerminkan kolektibilitas piutang yang baik. Hal ini dapat dilihat dari dilaksanakannya unsur-unsur kolektibilitas piutang tak tertagih yaitu:

1. Perputaran Umur Piutang

Pada PT Columbus *showroom* Majalengka terdapat pengelompokan berdasarkan tanggal jatuh tempo dan dilakukan perhitungan perputaran piutang yang dievaluasi secara berkala terhadap saldo piutang oleh bagian fungsi akuntansi.

2. Penggolongan Kredit

Penggolongan kredit pada PT Columbus *showroom* Majalengka sudah dilakukan dengan baik dengan mengelompokan kredit lancar, kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet. Dilakukan tindak lanjut oleh bagian fungsi penagihan atas kredit yang bermasalah.

3. Informasi, data dan Dokumen

Informasi, data dan dokumen harus lengkap mengenai konsumen yang akan melakukan kredit perlu dilakukan agar persentase kredit macet atau tunggakan dapat menurun. Informasi tersebut didapatkan dari bagian fungsi analist yang mensurvey langsung ke lapangan didukung oleh data dan dokumen diisi dengan lengkap yang diajukan pada saat permohonan kredit dilakukan.

Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih pada PT Columbus *showroom* Majalengka

Hasil penelitian variabel sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih menyatakan bahwa variabel sistem

informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih. Hal ini dibuktikan dengan hasil penelitian yang menunjukkan pengaruh sebesar 44,09%. Dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu sebesar $6,494 > 2,037$ berarti H_0 ditolak H_1 diterima. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih dapat dibuktikan kebenarannya.

Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian Susi Rachmawati⁵⁾ (2013) yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Informasi akuntansi menjadi salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan suatu sistem informasi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi digunakan oleh pihak manajemen perusahaan agar efektivitas kolektibilitas dapat berjalan dengan baik.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi berperan memberikan informasi yang diperlukan dalam proses pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan tersebut berkaitan dengan perencanaan dan pengendalian aktivitas operasional perusahaan. Keputusan yang diambil oleh pihak manajemen merupakan dasar dari perencanaan. Perencanaan merupakan standar dalam pencapaian efektivitas pengendalian piutang. Dengan prosedur pengendalian yang baik maka efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih dapat tercapai.

Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak

tertagih. Hal ini mengindikasikan bahwa PT Columbus *showroom* Majalengka memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai. Hal ini dapat dilihat dimana sistem informasi akuntansi pada PT Columbus *showroom* Majalengka merupakan alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan dibuat perusahaan dengan tujuan untuk mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Terutama penjualan kredit dengan kemungkinan tidak tertagihnya piutang semakin besar. Didukung dengan unsur-unsur dalam sistem informasi akuntansi yang sudah diterapkan oleh perusahaan seperti pembagian fungsi, syarat dan ketentuan, dokumen, otoritas yang berwenang yang terlibat sudah melaksanakan tanggung jawabnya dengan baik. Maka sistem informasi akuntansi penjualan yang diberikan meningkatkan efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Columbus *showroom* Majalengka mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih serta berdasarkan pada hasil analisis data, maka penulis memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada pada PT Columbus *showroom* Majalengka sudah baik. Hal ini terlihat dari adanya pembagian fungsi, dokumen dan kelengkapan, prosedur aplikasi dan syarat-syarat, klasifikasi, validasi, otoritas dalam pemberian kredit guna menilai kelayakan calon konsumen yang akan melakukan pembelian secara kredit.

Tahun 2016	Vol. 3	Nomor 1	Periode Januari - Juni	ISSN : 2356-3923
------------	--------	---------	------------------------	------------------

2. Efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih sudah mencerminkan kolektibilitas piutang yang baik. Hal ini dapat dilihat dari dilaksanakannya unsur-unsur kolektibilitas piutang tak tertagih yaitu Perputaran Umur Piutang, Penggolongan Kredit, Informasi, data dan Dokumen.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Columbus *showroom* Majalengka. Hal ini mengindikasikan bahwa PT Columbus *showroom* Majalengka memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai. Hal ini dapat dilihat dimana sistem informasi akuntansi pada PT Columbus *showroom* Majalengka merupakan alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan dibuat perusahaan dengan tujuan untuk mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat dan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pihak-pihak berkepentingan. Antara lain sebagai berikut:

1. Bagi PT Columbus *showroom* Majalengka

Baik tidaknya efektivitas kolektibilitas piutang dalam suatu pengendalian intern, sebaiknya perusahaan dapat meningkatkan kualitas dari sistem informasi akuntansi penjualan dan pemahaman tenaga kerja tentang sistem informasi melalui pelatihan yang berkesinambungan untuk mendukung aktivitas perusahaan agar lebih efektif dan efisien, pada bagian fungsi yang terkait dengan aktivitas penjualan terutama penjualan kredit pada survey untuk lebih diperhatikan lagi agar tidak terjadi kesalahan yang dapat berakibat pada kolektibilitas piutang tak tertagih dan akan berdampak pada aktivitas perusahaan.

2. Untuk penelitian yang akan datang Keterbatasan dalam penelitian ini yang kemungkinan dapat menimbulkan ketidakakuratan pada hasil penelitian ini antara lain pada penelitian ini metode pengumpulan datamenggunakan metode survey melalui kuesioner yang disebar kepada responden sehingga peneliti tidak dapat mengantisipasi terhadap responden yang asal menjawab. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian dengan melibatkan variabel lain yang mempengaruhi efektivitas kolektibilitas piutang tak tertagih dan pada objek penelitian lain yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

1. Andreas. 2006. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Tingkat Piutang Tak Tertagih*. Skripsi.
2. Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi Struktur pengendalian Resiko Pengembangan*. Edisi perdana, cetakan pertama, Bandung: Lingga Jaya.

Tahun 2016	Vol. 3	Nomor 1	Periode Januari - Juni	ISSN : 2356-3923
------------	--------	---------	------------------------	------------------

3. Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth. 2008. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Inten Piutang Dan Penerimaan Kas Studi Kasus pada PT Trinunggal Komara*. Jurnal Ilmiah Ranggagading volume 4 no 2.
4. Moermahadi Soerja Djanegara dan Livia Ivonia. 2006. *Evaluasi Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Kolektibilitas Piutang pada PT Austindo Nusantara Jaya Finance*, Jurnal Umum.
5. Susi Rachmawati. 2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Permata Finance Samarinda*, Jurnal Umum.
6. Tan Kwang En. 2011. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu "X"*, Jurnal Umum.