

## ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PT. MAJU BERSAMA (STUDI KASUS: PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA)

**Suparto Darudianto**

*Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Komputer, Universitas Bina Nusantara*

*Jln. KH. Syahdan No. 9 Kemanggisan Palmerah, Jakarta Barat 11480*

*Telp. : 021-5345830; Fax. : 021-5300244*

*e-mail: supartod@binus.ac.id supartod@yahoo.com*

### ABSTRAKSI

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelemahan dan kebutuhan sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang usaha PT. Maju Bersama untuk diberikan usulan perbaikan berupa rancangan sistem informasi yang dapat memenuhi kebutuhan bisnis perusahaan.*

*Sistem informasi akuntansi (SIA) penjualan dan piutang yang diusulkan membahas analisis umur piutang, kelayakan pemesanan pelanggan berdasarkan saldo kredit, penentuan limit kredit dan mempermudah penyajian laporan yang dibutuhkan dalam mempercepat pengambilan keputusan.*

*Penelitian dilakukan dengan cara studi lapangan berupa investigasi karyawan serta analisis proses bisnis dan dokumen perusahaan terkait. Sedangkan analisis dan perancangan sistem informasi dilakukan dengan pendekatan berorientasi objek di mana semuanya digambarkan dengan notasi UML.*

**Kata kunci:** Analisis, perancangan, sistem informasi, penjualan, piutang.

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi saat ini merupakan pemicu perusahaan untuk menggali potensi yang dimiliki perusahaan untuk dapat lebih meningkatkan *performance* perusahaan. Berbagai peluang yang ditemukan di pasaran, sangatlah berguna untuk diubah menjadi potensi-potensi yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Meskipun pemanfaatan peluang terlihat sebagai suatu hal yang sederhana, namun jika tidak dilakukan dengan kecepatan dan ketepatan perhitungan bisnis yang benar, sebaik apapun peluang yang dimiliki tidak akan mampu dimanfaatkan. Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang terstruktur dalam unit usaha bisnis untuk membantu pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dimulai dari sudut pandang akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, membantu manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan, dan juga untuk memenuhi pelaksanaan kebijakan pemerintah dalam perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu, setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dalam perusahaan itu dengan baik sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali itu, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan

harga yang tidak sedikit. Piutang merupakan unsur penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan dalam mengelola atau melaksanakan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Hal ini disebabkan kurang adanya daya tunai berupa jumlah aktiva lancar yang tersedia secara cukup untuk menunjang keperluan operasi perusahaan.

PT. Maju Bersama merupakan perusahaan yang berperan sebagai produsen dan distributor Pakaian jadi berbagai merek yang dipasarkan dipasaran lokal dan internasional. Perusahaan harus senantiasa mewaspadaai hal yang dapat mengganggu kelancaran proses penjualan dan piutang usaha seperti terjadinya penumpukan piutang yang menyebabkan sistem arus kas operasi tidak bagus, keluhan dari pelanggan atas ketidakpuasan layanan yang diberikan perusahaan, serta penurunan penjualan akibat pengambilan keputusan yang terlambat.

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat dianalisis sistem berjalan, diidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam sistem berjalan, memberikan rekomendasi perbaikan, dan merancang sebuah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan sehingga kegiatan organisasi menjadi lebih baik.

### 2. IDENTIFIKASI MASALAH

- Seberapa banyak penumpukan piutang yang tidak tertagih dan belum tertagih?
- Apakah ada prosedur dan kriteria pemberian kredit pada PT. Maju Bersama didalam menjalankan aktifitas penjualan?

- c. Apakah sering terdapat keluhan dari pelanggan selama melakukan penjualan?
- d. Apakah penjualan perusahaan semakin meningkat?

### 3. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

Menurut Wilkinson et al. (2000, p7) Sistem Informasi Akuntansi adalah kesatuan struktur dalam sebuah entitas, seperti perusahaan, yang mempekerjakan sumber-sumber fisik dan komponen-komponen lain untuk mengubah data ekonomi ke dalam informasi akuntansi, dengan tujuan untuk memuaskan kebutuhan informasi dari beragam pemakai.

Menurut Horngren et al. (2002, p227) Sistem Informasi Akuntansi adalah kombinasi dari orang-orang, catatan-catatan dan prosedur-prosedur yang digunakan oleh bisnis untuk menyediakan data keuangan.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi adalah perusahaan yang mempekerjakan orang-orang dan menggunakan catatan-catatan, serta prosedur-prosedur untuk mengubah data ekonomi menjadi informasi keuangan yang diperlukan pihak internal maupun eksternal.

Pihak internal yang menggunakan yaitu manajer, maupun eksternal, yaitu pelanggan, pemasok, pemilik saham, kreditor, satuan buruh, pihak bank, pemerintah, dan para *stakeholder* lainnya.

Wilkinson et al. (2000, p8) mengatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mendukung operasi sehari-hari. Transaksi dalam perusahaan merupakan operasi sehari-hari yang dilakukan secara rutin. Adapun transaksi terdiri dari:
  - transaksi akuntansi seperti penjualan biasanya menggunakan Sistem Informasi Akuntansi untuk pemrosesan.
  - transaksi non akuntansi seperti melakukan pemesanan, pada akhirnya akan mengarah kepada transaksi akuntansi. Misalnya jika suatu pesanan telah terpenuhi, dan pengiriman pesanan telah diterima, maka akan dicatat sebagai transaksi akuntansi.
- b. Untuk menunjang pengambilan keputusan oleh pembuat keputusan internal.
- c. Untuk memenuhi kewajiban seperti pelaporan finansial kepada para *stakeholder*.

### 4. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA

Menurut Boockholdt (1999, p538) sistem akuntansi penjualan kredit terkomputerisasi dimulai dari pemesanan yang kemudian dientry ke dalam sistem aplikasi. Setelah barang dan jasa dikirim, sistem aplikasi akan mencatat pengiriman. Sistem

*billing* akan membuat permohonan pembayaran. Kemudian sistem aplikasi penerimaan kas mencatat pembayaran yang diterima. Kadang-kadang *billing* dan aplikasi penerimaan kas disebut *accounts receivable system*.

Menurut Weston dan Brigham (1998, p. 474) kebijakan penjualan kredit mengandung empat unsur:

- a. Periode kredit, yaitu jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran.
- b. Diskon yang diberikan untuk mendorong pembayaran yang lebih cepat.
- c. Standar kredit, yaitu persyaratan minimum atas kemampuan keuangan dari para pelanggan agar bisa membeli secara kredit.
- d. Kebijakan mengenai penagihan, yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutang yang tidak dibayar pada waktunya. Misalnya, surat tagihan bisa dikirimkan kepada setiap pelanggan yang menunggak 10 hari, surat tegoran, yang diikuti pembicaraan lewat telepon, bisa diadakan jika pembayaran belum diterimadalam 30 hari, dan piutang tersebut bisa dialihkan kepada perusahaan penagih (*collection agency*) setelah 90 hari.

Menurut Horngren et al. (2002, p314) jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut beban piutang tak tertagih. Ada dua cara untuk mengestimasi piutang tidak tertagih yaitu dengan metode persentase penjualan (pendekatan laporan keuangan) yaitu dengan menghitung beban akun tidak tertagih sebagai persentase dari penjualan kredit bersih. Metode kedua yang terkenal disebut metode analisis umur piutang, di mana piutang pelanggan dianalisis berdasarkan lamanya waktu terutang dari pelanggan.

Menurut Weston dan Brigham (1998, p476, 477) standar kredit mengacu pada layak tidaknya seorang pelanggan untuk mendapat kredit. Faktor-faktor utama yang dipertimbangkan dalam pemberian kredit tersebut dikaitkan dengan kemungkinan terjadinya pembayaran yang melampaui jadwal, atau bahkan kemungkinan tidak adanya pembayaran sama sekali. Metode tradisional untuk mengukur kualitas kredit adalah dengan menyelidiki calon pembeli kredit berdasarkan lima faktor yang disebut 5K. Masing-masing dari 5K itu adalah:

- a. Karakter, sejauh mana pelanggan berusaha memenuhi kewajiban kreditnya.
- b. Kapasitas, penilaian subjektif mengenai kemampuan pelanggan untuk membayar.
- c. Kapital, dapat dilihat dari analisis laporan keuangan perusahaan yaitu rasio utang terhadap aktiva, rasio lancar, rasio kemampuan membayar beban bunga.

- d. Kolateral, setiap aktiva yang ditawarkan pelanggan sebagai jaminan agar memperoleh kredit.
- e. Kondisi, menurut tren-tren ekonomi nasional dan regional yang bisa mempengaruhi kemampuan pelanggan untuk membayar.

### 5. SASARAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA

Sasaran secara umum dari sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang adalah:

- a. Untuk mencatat pesanan pelanggan secara cepat dan tepat.
- b. Untuk memverifikasi bahwa pelanggan layak mendapatkan kredit.
- c. Untuk mengirimkan produk pada tanggal telah disetujui.
- d. Untuk melakukan penagihan atas produk atau jasa secara tepat pada waktunya dan dengan prosedur yang benar.
- e. Untuk mencatat dan mengklasifikasikan penerimaan kas secara cepat dan tepat.
- f. Untuk posting penjualan dan penerimaan kas ke akun pelanggan yang tepat dalam jurnal khusus penjualan dan penerimaan kas.
- g. Untuk mengamankan produk sampai dikirim.
- h. Untuk mengamankan kas sampai disetor.

### 6. PROSES BISNIS SIA PENJUALAN DAN PIUTANG

Penjualan di PT. Maju Bersama dilakukan secara kredit. Pakaian jadi yang dijual dengan sistem putus dan dalam partai besar. Pelanggan yang ingin memesan barang boleh dilakukan melalui fax, maupun mengirimkan *Purchase Order* (PO) ke bagian penjualan (*Sales Administration*). Bagian penjualan akan mengentri pesanan ke dalam Sales Order (SO) yang bernomor urut cetak. Saat pesanan dimasukkan, sistem akan mengecek jumlah persediaan dan limit kredit, apabila persediaan tidak mencukupi dan limit kredit terlampaui, maka sistem akan menampilkan kotak dialog dan pesanan akan dibatalkan serta PO akan distemple Batal dan diisi alasan pembatalannya. Jika tidak melebihi limit kredit, maka SO akan dicetak dan diberikan kepada bagian *Finance* untuk diotorisasi.

Berdasarkan SO, bagian *Finance* akan membuat *Delivery Order* (DO) lima rangkap. Pada DO, tidak tercantum harga barang dan digunakan sebagai dokumen sumber pengeluaran barang oleh bagian Gudang.

Bagian Gudang membuat Surat Angkut (SA) berdasarkan DO yang diterima dan mencetaknya empat rangkap.

Bagian *Accounting* akan mencocokkan PO dan SO dengan DO dan SA, kemudian membuat Faktur dan Faktur Pajak Standar sebanyak tiga rangkap dan sekaligus mengupdate piutang. Faktur,

Faktur Pajak Standar, dan SA akan diberikan kepada transporter dari bagian Ekspedisi.

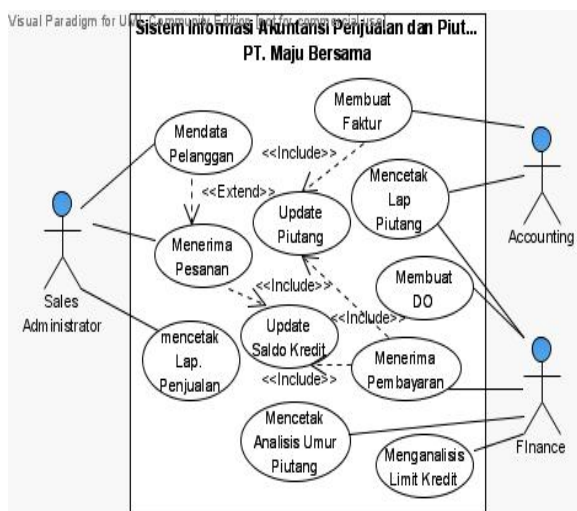
Setelah menerima semua dokumen yang diperlukan dari bagian *Accounting*, transporter menandatangani dan menunjukkan SA ke bagian Gudang. Setelah diperiksa dan ditandatangani oleh pemeriksa, SA dikembalikan kepada transporter beserta DO.

Pada saat mendekati tanggal jatuh tempo, bagian *Finance* melakukan pemberitahuan atas piutang yang akan jatuh tempo kepada pelanggan. Pelunasan kredit dilakukan oleh pelanggan dengan mentransfer sejumlah uang ke rekening perusahaan atau menggunakan Giro/Cek, kemudian mengirimkan bukti transfer (melalui fax) kepada bagian *Finance*. *Treasurer* dari bagian *Finance* mencatat pembayaran yang diterima hari itu dan memberikannya kepada bagian *Accounting* untuk update piutang.

Untuk lebih jelasnya proses bisnis tersebut dapat dilihat pada gambar 2.

### 7. USER REQUIREMENT

Sistem yang akan dikembangkan harus dapat mendukung tugas-tugas dan tanggung jawab yang ditangani oleh bagian *Sales Administration*, *Finance*, Gudang, *Accounting*. Berikut (lihat Gambar 1) adalah tugas-tugas utama dalam aplikasi domain sistem: penerimaan pesanan, pengeluaran barang, pembuatan faktur, pencatatan bukti kas masuk, pencetakan laporan penjualan, pencetakan laporan piutang, pencetakan analisis umur piutang, pencetakan laporan penerimaan kas.



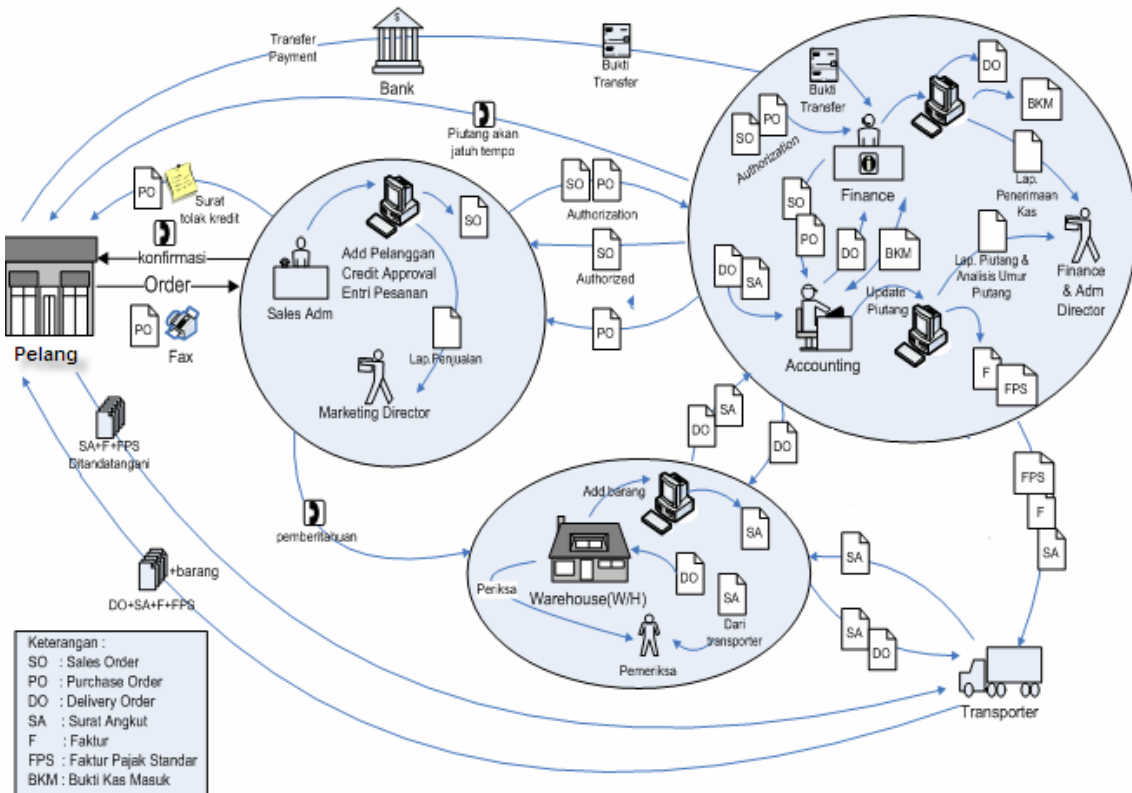
Gambar 1. Use Case Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Piutang PT. Maju Bersama

### 8. MODEL SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PIUTANG PT. MAJU BERSAMA.

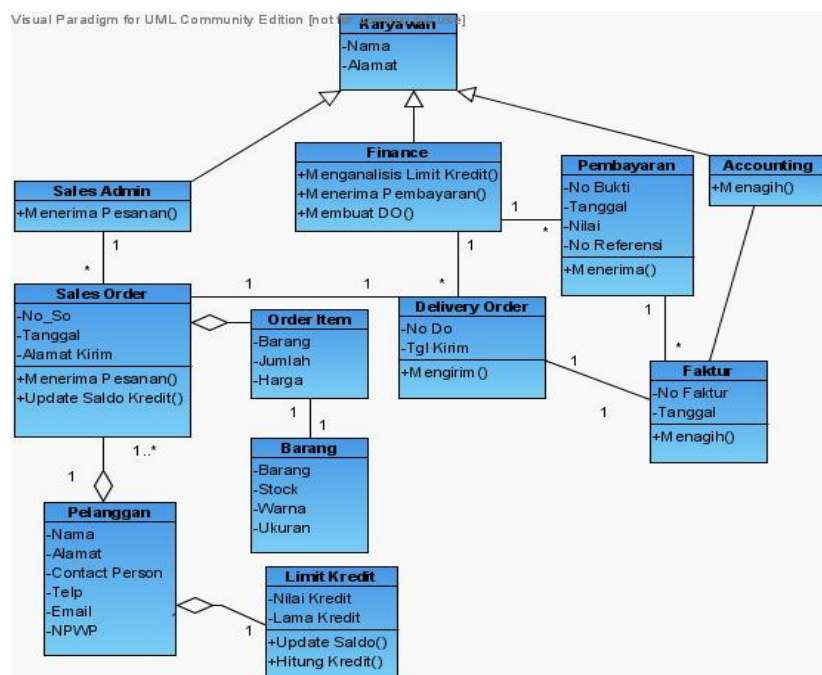
Gambar 3 menunjukkan *class diagram* lengkap dari sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang PT. Maju Bersama. Hubungan antara

class Sales Administration dengan Sales Order, Sales Order dengan Pelanggan, dan Order Item dengan Barang terjadi ketika Pelanggan melakukan pemesanan kepada perusahaan. Hubungan antara class Finance dengan Delivery Order, kemudian Delivery Order dengan Sales Order terjadi pada saat finance meminta bagian gudang untuk mengeluarkan barang dari gudang.

Hubungan Akuntansi dengan Faktur terjadi pada saat menerbitkan faktur untuk menandakan adanya piutang yang terjadi. Hubungan antara class Finance dengan pembayaran, kemudian Pembayaran dengan Faktur terjadi pada saat pelanggan melakukan pelunasan piutang kepada perusahaan.



Gambar 2. Rich Picture Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Usaha



Gambar 3. Class Diagram Sistem Informasi Akuntansi penjualan dan Piutang PT. Maju Bersama

## 9. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Maju Bersama, maka dapat ditarik simpulan:

- a. Berdasarkan hasil analisis, dapat dikatakan bahwa perusahaan belum memiliki pembagian tugas yang jelas antara bagian *Sales Administration* dan bagian *Finance* di mana *Delivery Order* tidak dibuat oleh bagian *Sales Administration* sebagaimana mestinya, melainkan dibuat oleh bagian *Finance*. Selain itu, perusahaan belum mempunyai bagian yang mengontrol umur piutang serta perusahaan tidak menetapkan limit kredit bagi pelanggan yang ingin memesan sehingga pesanan tidak dibatasi dan akhirnya menyebabkan adanya arus kas operasional tidak bagus.
- b. Berdasarkan hasil perancangan, dapat disimpulkan bahwa melalui laporan yang dihasilkan langsung dari sistem, PT. Maju Bersama dapat mengetahui informasi penjualan melalui laporan penjualan berdasarkan barang, laporan penjualan berdasarkan pelanggan, informasi piutang yang harus ditagih melalui laporan piutang per pelanggan, laporan piutang semua pelanggan, informasi kelayakan pelanggan dengan melakukan analisis umur piutang, dan melihat saldo kredit yang ada sehingga perusahaan dapat membatasi pemesanan pelanggan. Selain itu, laporan yang ada dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan penjualan dan pemberian kredit.

## PUSTAKA

- Bennett S., McRobb S., & Farmer R. (2002). *Object-Oriented Systems Analysis and Design using UML* (2<sup>nd</sup> ed). McGraw Hill, United Kingdom.
- Boockholdt, J.L. (1999). *Accounting Information Systems* (5<sup>th</sup> ed). Mc Graw-Hill, Singapore.
- Hornngren, C.T., Harrison, W.T., Bamber, L.S. (2002). *Accounting*. (5<sup>th</sup> ed). Prentice-Hall, New Jersey.
- Ikatan Akuntan Indonesia (2004). *Standar Akuntansi Keuangan per 1 Juni 2004*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mathiassen, L., Munk-Madsen, A., Nielsen, P.A., Stage, J. (2000). *Object Oriented Analysis and Design*. Marko Publishing Aps., Denmark.
- Romney, Marshall B. & Steinbart, P. J. (2003). *Accounting Information Systems* (9<sup>th</sup> ed). Prentice Hall, New Jersey.
- Weston, J.F., Brigham, E.F., alih bahasa Sirait, A. (1998). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Jilid 1* (edisi 9). Erlangga, Jakarta.
- Wilkinson, J.W., Cerullo, M.J., Raval, V., Wong-On-Wing, B. (2000). *Accounting Information Systems* (4<sup>th</sup> ed). John Wiley & Sons, USA.