

Optimalisasi Pengendalian Piutang melalui Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus pada PT. Tunas Surya Sentausa)

Optimizing receivables control through accounting information systems (Case Study at PT. Tunas Surya Sentausa)

Vidya Hangialewi Waninghiyun*, **Erry Andhaniwati**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Jl. Raya Rungkut Madya No. 1, Gununganyar, Surabaya, Jawa Timur 60294 Indonesia

DOI. <https://doi.org/10.61656/sbamer.v4i2.219>.

ABSTRACT: In an era of increasingly tight business competition, receivables management has become a crucial aspect of company business continuity, especially in the pharmaceutical distribution sector, which has unique characteristics related to regulations and payment cycles. Receivables management plays a crucial role in the financial health of pharmaceutical distribution companies. This study aims to analyze the role of the accounts receivable accounting information system in controlling receivables at PT Tunas Surya Sentausa, a pharmaceutical distributor in Surabaya. Using a qualitative approach, data was collected through interviews, observation, and document analysis. The results show that PT Tunas Surya Sentausa has implemented an integrated accounts receivable information system, but there are still some weaknesses in the internal control process. The company faces challenges in monitoring overdue receivables and coordinating between sales and finance departments. Recommendations include enhancing the credit approval process, implementing stricter collection policies, and improving interdepartmental communication. This study contributes to the literature on receivables management in the pharmaceutical distribution sector and provides practical insights for similar companies.

Keywords: Accounting Information System, Accounts Receivable, Internal Control, Pharmaceutical Distribution

ABSTRAK: Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, pengelolaan piutang menjadi aspek krusial bagi kelangsungan usaha perusahaan, terutama di sektor distribusi farmasi yang memiliki karakteristik unik terkait regulasi dan siklus pembayaran. Manajemen piutang memainkan peran penting dalam kesehatan keuangan perusahaan distribusi farmasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peranan sistem informasi akuntansi piutang dalam pengendalian piutang pada PT Tunas Surya Sentausa distributor farmasi di Surabaya. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Tunas Surya Sentausa telah menerapkan sistem informasi piutang yang terintegrasi, namun masih terdapat beberapa kelemahan pada proses pengendalian internal. Perusahaan menghadapi tantangan dalam memantau piutang yang telah jatuh tempo dan melakukan koordinasi antara departemen penjualan dan keuangan. Rekomendasinya mencakup peningkatan proses persetujuan kredit, penerapan kebijakan penagihan yang lebih ketat, dan peningkatan komunikasi antardepartemen. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap literatur mengenai pengelolaan piutang pada sektor distribusi farmasi dan memberikan wawasan praktis bagi perusahaan sejenis.

Kata kunci: Piutang, Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal, Distribusi Farmasi

Article info: Received: 22 July 2024; Revised: 2 August 2024; Accepted: 8 August 2024

Correspondence: * Vidya Hangialewi Waninghiyun, 21013010044@student.upnjatim.ac.id

Recommended citation:

Waninghiyun, V. H. & Andhaniwati, E. (2024). Optimalisasi Pengendalian Piutang melalui Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus pada PT. Tunas Surya Sentausa), *Small Business Accounting Management and Entrepreneurship Review (SBAMER)*, 4 (2), pp 14-23.



PENDAHULUAN

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, pengelolaan piutang menjadi aspek krusial bagi kelangsungan usaha perusahaan, terutama di sektor distribusi farmasi yang memiliki karakteristik unik terkait regulasi dan siklus pembayaran (Hadi & Budi, 2020). PT Tunas Surya Sentausa, sebagai distributor farmasi yang berdomisili di Surabaya, menghadapi tantangan dalam mengelola piutang usahanya secara efektif dan efisien. Piutang usaha merupakan komponen penting dalam aset lancar perusahaan yang timbul akibat penjualan kredit kepada pelanggan (Mulyadi, 2021). Pengelolaan piutang yang baik dapat meningkatkan likuiditas perusahaan, sementara pengelolaan yang buruk dapat mengakibatkan kerugian finansial dan mengganggu arus kas operasional (Septiawan et al., 2024). Sistem informasi akuntansi piutang berperan vital dalam mendukung pengendalian internal piutang perusahaan. Sistem ini mencakup prosedur, dokumen, dan laporan yang digunakan untuk mencatat, memproses, dan melaporkan transaksi piutang (Romney & Steinbart, 2022). Implementasi sistem informasi akuntansi piutang yang efektif dapat membantu perusahaan dalam memonitor status piutang, mempercepat proses penagihan, dan meminimalisir risiko piutang tak tertagih (Gultom, 2016).

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, pengelolaan piutang menjadi aspek krusial bagi kelangsungan usaha perusahaan, terutama di sektor distribusi farmasi yang memiliki karakteristik unik terkait regulasi dan siklus pembayaran (Elfani et al., 2019). PT Tunas Surya Sentausa, sebagai distributor farmasi yang berdomisili di Surabaya, menghadapi tantangan dalam mengelola piutang usahanya secara efektif dan efisien. Piutang usaha merupakan komponen penting dalam aset lancar perusahaan yang timbul akibat penjualan kredit kepada pelanggan (Mulyadi, 2021). Pengelolaan piutang yang baik dapat meningkatkan likuiditas perusahaan, sementara pengelolaan yang buruk dapat mengakibatkan kerugian finansial dan mengganggu arus kas operasional (Adisti, 2022). Sistem informasi akuntansi piutang berperan vital dalam mendukung pengendalian internal piutang perusahaan. Menerapkan sistem informasi akuntansi yang efektif dapat membantu bisnis mengidentifikasi pelanggan dengan risiko kredit tinggi, mengembangkan rencana penagihan yang lebih efisien, dan mengurangi jumlah kredit macet. Selain itu, sistem ini memungkinkan manajemen menerima laporan keuangan yang lebih akurat dan cepat, sehingga memungkinkan mereka mengambil keputusan yang lebih baik mengenai keberlanjutan perusahaan. Berdasarkan uraian tentang kondisi PT Tunas Surya Sentausa, maka pertanyaan penelitian difokuskan sebagai berikut:

RQ: Bagaimana optimalisasi pengelolaan dan sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT Tunas Surya Sentausa?

Oleh karena itu, optimalisasi pengelolaan piutang melalui sistem informasi akuntansi merupakan strategi penting bagi perusahaan untuk meningkatkan likuiditas, mengurangi risiko kredit, dan meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peranan sistem informasi akuntansi piutang terhadap pengendalian piutang pada PT Tunas Surya Sentausa. Studi ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis dan praktis berupa temuan yang baru dalam pengelolaan piutang di sektor distribusi farmasi. Seperti memberikan dasar teoretis bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berfokus pada hubungan antara sistem informasi akuntansi dan pengelolaan piutang di berbagai sektor industri. Dan menyediakan rekomendasi yang dapat diterapkan oleh perusahaan-perusahaan lain di sektor distribusi farmasi untuk meningkatkan efisiensi operasional melalui penggunaan sistem informasi akuntansi.

KAJIAN LITERATUR

Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan salah satu komponen penting dalam manajemen keuangan perusahaan, terutama bagi perusahaan yang bergerak di sektor distribusi seperti industri farmasi. Tambunan (2021) mendefinisikan piutang usaha sebagai klaim keuangan terhadap pihak lain atas barang atau jasa yang telah dijual secara kredit. Dalam konteks distribusi farmasi, piutang usaha umumnya timbul dari penjualan obat-obatan kepada apotek, rumah sakit, dan fasilitas kesehatan lainnya dengan jangka waktu pembayaran tertentu. Pengelolaan piutang usaha yang efektif menjadi krusial bagi kelangsungan operasional perusahaan. Menurut Septiawan et al. (2024), manajemen piutang yang baik dapat meningkatkan likuiditas perusahaan dan memastikan arus kas yang sehat. Sebaliknya, pengelolaan yang

buruk dapat mengakibatkan masalah arus kas, peningkatan biaya modal, dan bahkan risiko kebangkrutan (Mukhlifah, et al., 2018; Nurjannah, 2021).

Dalam industri farmasi, karakteristik piutang usaha memiliki keunikan tersendiri. Hadi & Budi (2020) mengemukakan bahwa perusahaan distribusi farmasi sering menghadapi tantangan dalam hal jangka waktu pembayaran yang lebih panjang dibandingkan industri lain. Hal ini disebabkan oleh siklus pembayaran yang kompleks dalam sistem kesehatan, di mana fasilitas kesehatan seringkali harus menunggu pembayaran dari pasien atau asuransi sebelum dapat melunasi hutang mereka kepada distributor (Hana'an, 2019).

Klasifikasi dan Penilaian Piutang Usaha

Weygandt, et al. (2021) mengklasifikasikan piutang usaha menjadi dua kategori utama: piutang dagang dan wesel tagih. Piutang dagang umumnya bersifat jangka pendek dan tidak memerlukan perjanjian tertulis formal, sedangkan wesel tagih biasanya melibatkan perjanjian tertulis dan dapat berjangka lebih panjang. Dalam hal penilaian piutang usaha, terdapat dua metode utama yang digunakan: metode penyisihan (allowance method) dan metode penghapusan langsung (direct write-off method). Adisti (2022) menjelaskan bahwa metode penyisihan lebih sering digunakan karena lebih akurat dalam mencerminkan nilai realisasi bersih piutang dan sesuai dengan prinsip penandingan (matching principle) dalam akuntansi. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang Usaha Beberapa faktor kunci yang mempengaruhi besaran dan kualitas piutang usaha dalam industri distribusi farmasi antara lain:

1. Kebijakan kredit: Simanjuntak (2018) menekankan pentingnya kebijakan kredit yang tepat dalam mengelola risiko piutang. Kebijakan ini meliputi kriteria pemberian kredit, batas kredit, dan syarat pembayaran.
2. Kondisi ekonomi: Fluktuasi ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam melunasi hutang mereka. Aqomadin & Purwanti (2020) menemukan bahwa selama periode resesi ekonomi, risiko piutang tak tertagih cenderung meningkat.
3. Persaingan industri: Tingkat persaingan dalam industri farmasi dapat memaksa distributor untuk memberikan syarat kredit yang lebih longgar guna mempertahankan pelanggan (Gultom, 2016).
4. Regulasi pemerintah: Kebijakan pemerintah terkait industri farmasi dan kesehatan dapat berdampak signifikan terhadap siklus piutang usaha (Suroyah & Andhaniwati, 2024).

Manajemen Risiko Piutang Usaha

Pengelolaan risiko piutang usaha sebagai bagian dari asset Perusahaan menjadi aspek vital dalam manajemen keuangan perusahaan distribusi farmasi (Paques, 2020). Pendekatan berbasis data dalam mengelola risiko piutang, termasuk penggunaan analisis prediktif untuk mengidentifikasi pola pembayaran pelanggan dan mengoptimalkan strategi penagihan. Implementasi sistem informasi akuntansi yang terintegrasi juga berperan penting dalam manajemen risiko piutang.

Romney & Steinbart, 2022, p. 12) menekankan bahwa sistem informasi akuntansi yang efektif dapat membantu perusahaan dalam memantau status piutang, mengotomatisasi proses penagihan, dan menghasilkan laporan analitis yang mendukung pengambilan keputusan. Beberapa tren terkini dalam manajemen piutang usaha di industri distribusi farmasi meliputi: Digitalisasi proses penagihan: Penggunaan platform digital dan otomatisasi dalam proses penagihan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi (Gultom, 2016).

Pendekatan kolaboratif: Meningkatkan komunikasi dan kerja sama antara departemen penjualan, keuangan, dan layanan pelanggan untuk manajemen piutang yang lebih efektif (Suroyah & Andhaniwati, 2024). Analisis big data: Pemanfaatan teknologi big data dan kecerdasan buatan untuk menganalisis pola pembayaran pelanggan dan mengoptimalkan strategi kredit (Paques, 2020). Manajemen risiko yang lebih proaktif: Implementasi sistem peringatan dini (*early warning system*) untuk mengidentifikasi potensi masalah piutang sebelum menjadi serius (Simanjuntak, 2018; Hanifah & Asrihapsari, 2024).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pemilihan pendekatan ini didasarkan pada kebutuhan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam dan komprehensif tentang peranan sistem informasi akuntansi piutang dalam pengendalian piutang di PT Tunas Surya Sentausa.

Menurut [Sugiyono \(2018\)](#), pendekatan kualitatif sangat sesuai untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang dilekatkan oleh individu atau kelompok pada suatu masalah sosial atau manusia.

Metode studi kasus dipilih karena memungkinkan peneliti untuk menyelidiki fenomena kontemporer dalam konteks kehidupan nyata, terutama ketika batas-batas antara fenomena dan konteks tidak jelas. Dalam hal ini, studi kasus memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi secara mendalam tentang bagaimana sistem informasi akuntansi piutang diterapkan dan berperan dalam pengendalian piutang di PT Tunas Surya Sentausa. Data dikumpulkan melalui tiga metode utama: Wawancara Mendalam: Wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan pihak manajemen PT Tunas Surya Sentausa, termasuk kepala bagian keuangan, manajer piutang, dan staf akuntansi. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi mendalam tentang kebijakan, prosedur, dan tantangan dalam pengelolaan piutang perusahaan. [Veronica, et al. \(2022\)](#) menekankan bahwa wawancara mendalam memungkinkan peneliti untuk memahami perspektif dan pengalaman partisipan secara lebih mendalam.

Observasi Langsung: Peneliti melakukan observasi langsung terhadap proses pengelolaan piutang di PT Tunas Surya Sentausa. Observasi ini mencakup pengamatan terhadap proses pencatatan piutang, penagihan, dan penggunaan sistem informasi akuntansi. Menurut [Sugiyono \(2018\)](#), observasi langsung memungkinkan peneliti untuk memahami konteks di mana partisipan berinteraksi, yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Analisis Dokumen: Dokumen terkait sistem informasi akuntansi piutang perusahaan, seperti laporan piutang, kebijakan kredit, dan dokumentasi sistem, dianalisis untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang praktik pengelolaan piutang di perusahaan. Analisis dokumen dapat memberikan data tentang konteks di mana partisipan beroperasi dan memberikan informasi tambahan yang mungkin tidak diperoleh melalui wawancara atau observasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur Pengelolaan Piutang

Terkait dengan manajemen piutang, tujuan dari perusahaan dalam pengelolaan piutang adalah untuk menjamin penagihan yang akurat dan tepat waktu. Selai itu, pencatatan piutang yang tepat juga dimaksudkan untuk memastikan arus kas yang sehat. Tujuan ini didukung oleh hasil wawancara dengan manajer keuangan perusahaan yang menyatakan:

"kami sangat menjaga pengelolaan piutang karena piutang merupakan salah satu aset yang nilainya cukup besar. Prosedur yang kami lakukan untuk memastikan penagihan yang akurat, tepat waktu, dan pencatatan yang tepat untuk menjaga arus kas yang sehat."

Hasil jawaban terkait pelaporan piutang apa yang rutin dibuat:

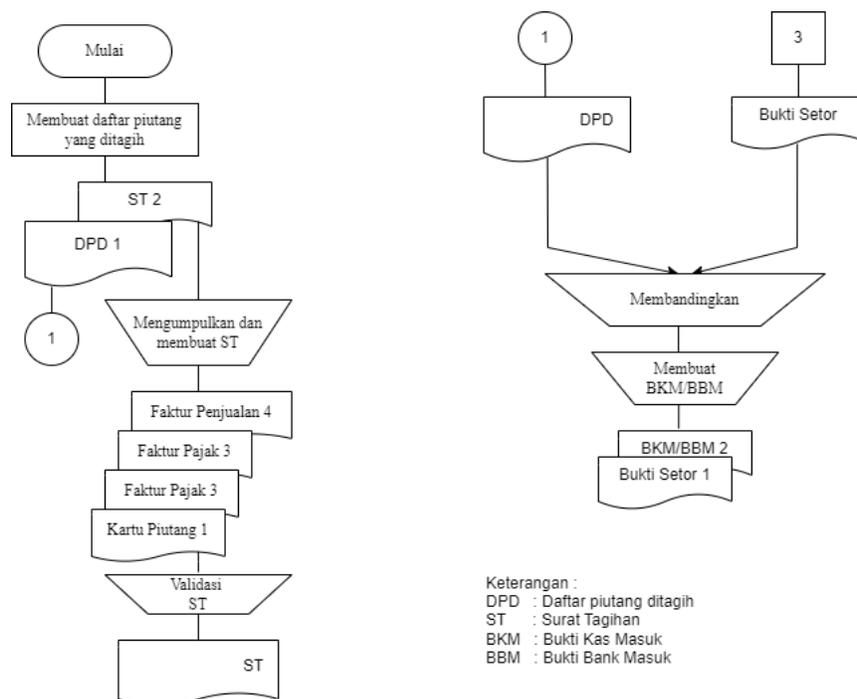
"kami membuat beberapa laporan rutin sesuai dengan kebutuhan manajemen. Secara teratur laporan yang kami siapkan meliputi laporan penagihan dan rekonsiliasi bulanan. Pada laporan penagihan dapat diperoleh informasi pelanggan yang terlambat atau malah tidak membayar tepat waktu atau saat ditagih. Selain itu, rekonsiliasi bulanan untuk memastikan saldo piutang yang sesuai dengan kondisi sebenarnya. Hal ini penting untuk membuat cadangan jika ada piutang yang tidak dapat ditagih tepat waktu."

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, terkait dengan pengendalian internal piutang usaha, perusahaan telah melakukan prosedur dan kegiatan yang dapat menjaga aset piutang perusahaan. Usaha yang dilakukan perusahaan meliputi adanya laporan penagihan – yang dapat memastikan apakah pelanggan telah membayar tepat waktu atau tidak membayar sama sekali. Laporan rekonsiliasi juga digunakan untuk memastikan saldo piutang yang benar, sehingga dapat meminimalkan risiko adanya piutang yang tidak tertagih. Risiko piutang tidak tertagih adalah adanya keterlambatan perputaran modal. Beberapa hal yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengurangi risiko terkait piutang meliputi: proses pencatatan yang tepat waktu, tersedianya kebijakan dan SOP untuk piutang yang tidak tertagih. Berikut hasil wawancara terkait dengan risiko pada piutang usaha:

“memang kami sangat hati-hati dalam pengelolaan piutang. Risiko yang mungkin timbul jika piutang tidak dikelola dengan baik adalah keterlambatan perputaran modal karena nasabah yang susah bayar”

“iya betul, kami melakukan proses pencatatan jurnal secara rinci, yaitu saat membuat faktur, dilakukan pencatatan sebagai piutang. Ketika pembayaran diterima, dilakukan jurnal debit pada rekening kas dan mengkreditkan rekening piutang... Nah, untuk mengurangi risiko yang saya sebetukan sebelumnya, kami ada kebijakan dan SOP untuk piutang yang macet... caranya, biasa menagih dulu awalnya dengan telepon, jika tidak dibayar juga makan akan didatangi debt collector, jika tidak juga maka akan dilakukan penarikan agunan.”

Selanjutnya, berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap prosedur piutang, digambarkan pada Gambar 1 dan 2. Penerimaan kas atas piutang pada PT Tunas Surya Sentausa dijelaskan pada gambar sebagai berikut:

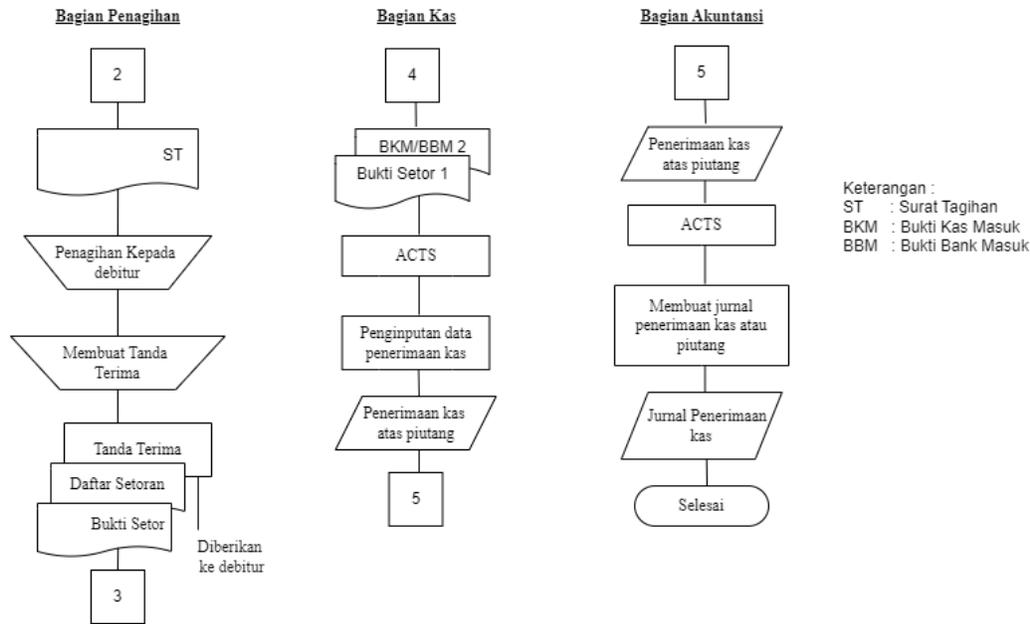


Gambar 1. Bagan Alir Penerimaan kas atas piutang pada PT Tunas Surya Sentausa

Sumber: Hasil wawancara dan observasi di bagian piutang PT Tunas Surya Sentausa (2024)

Pada Gambar 1. terdapat beberapa pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan. Pertama, adanya laporan daftar piutang yang ditagih (DPD) dan surat tagihan (ST). DPD berfungsi untuk memastikan daftar nasabah dan jumlah tagihan masing-masing pelanggan. ST untuk memastikan masing-masing pelanggan telah dibuatkan surat tagihan sehingga tidak ada keterlambatan dalam penagihan piutang. Kedua, setelah diterima hasil penagihannya, DPD dibandingkan dengan bukti setor dari hasil penagihan. Jika DPD dan bukti setor sudah sesuai, barulah dibuatkan bukti kas masuk (BKM) atau bukti bank masuk (BBM). Selanjutnya ST, BKM dan BBM dilanjutkan pada proses penerimaan kas giro atas piutang pada PT Tunas Surya Sentausa.

Bagan alir (*flowchart*) penerimaan kas giro atas piutang pada PT Tunas Surya Sentausa dijelaskan pada gambar 2. Pada gambar 2, terdapat pemisahan fungsi antara fungsi operasi (bagian penagihan), fungsi penerimaan (bagian Kasa), dan fungsi pencatatan (bagian akuntansi).



Gambar 2. Bagan Alir penerimaan kas giro piutang PT Tunas Surya Sentausa

Sumber: Hasil wawancara dan observasi di bagian piutang PT Tunas Surya Sentausa (2024)

Berdasarkan bagan alir penerimaan kas PT Tunas Surya Sentausa (Gambar 1 dan 2), terdapat fungsi terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Piutang adalah sebagai berikut:

PT Tunas Surya Sentausa telah mengambil langkah signifikan dalam pengelolaan piutangnya dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi piutang terintegrasi. Sistem ini merupakan langkah maju yang mencakup modul penjualan, piutang, dan penerimaan kas, memungkinkan perusahaan untuk memiliki visibilitas real-time terhadap status piutang pelanggan. Keunggulan utama dari sistem ini adalah kemampuannya untuk menghasilkan laporan aging piutang secara otomatis, yang sangat penting dalam manajemen risiko kredit. Implementasi sistem ini sejalan dengan temuan [Gultom \(2016\)](#), yang menekankan pentingnya sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal piutang.

Dalam operasionalisasi sistem ini, PT Tunas Surya Sentausa telah mengorganisir beberapa fungsi kunci yang saling terkait. Bagian Penjualan memainkan peran penting sebagai garda depan dalam interaksi dengan pelanggan. Mereka tidak hanya bertanggung jawab atas penerimaan pesanan, tetapi juga melakukan analisis kredit pelanggan. Analisis kredit ini merupakan langkah krusial dalam manajemen risiko piutang, sejalan dengan rekomendasi [Adisti \(2022\)](#) tentang pentingnya evaluasi kredit yang komprehensif dalam industri distribusi farmasi seperti pada PT Penta Valent Cabang Lampung.

Bagian Gudang berperan penting dalam menjamin ketersediaan dan kesiapan barang sesuai pesanan. Efisiensi operasional bagian ini sangat mempengaruhi ketepatan waktu pengiriman, yang pada gilirannya dapat berdampak pada kepuasan pelanggan dan kelancaran siklus piutang. Sementara itu, Bagian Pengiriman bertanggung jawab untuk memastikan barang sampai ke tangan pelanggan dan, yang tidak kalah penting, memperoleh bukti penerimaan barang. Bukti ini menjadi dokumen kunci dalam proses penagihan piutang nantinya.

Bagian Penagihan memiliki tugas yang sangat krusial dalam siklus piutang. Mereka tidak hanya melakukan follow-up pembayaran, tetapi juga bertanggung jawab untuk mengirimkan faktur tagihan. Efektivitas bagian ini sangat mempengaruhi perputaran piutang perusahaan. [Simanjuntak \(2018\)](#) menekankan pentingnya strategi penagihan yang proaktif dan terstruktur dalam meningkatkan kinerja piutang perusahaan distribusi farmasi.

Bagian Akuntansi berperan sebagai integrator informasi keuangan perusahaan. Mereka bertanggung jawab untuk mencatat transaksi piutang dan membuat laporan keuangan terkait. Keakuratan dan ketepatan waktu pencatatan dan pelaporan ini sangat penting untuk memberikan gambaran yang jelas tentang posisi keuangan perusahaan, terutama terkait piutang usaha. Jaringan prosedur yang membentuk

sistem penjualan kredit di PT Tunas Surya Sentausa mencerminkan alur kerja yang komprehensif dan terstruktur. Prosedur order penjualan menjadi titik awal yang krusial, di mana interaksi awal dengan pelanggan terjadi dan informasi penting dikumpulkan. Prosedur persetujuan kredit merupakan gerbang penting dalam manajemen risiko, di mana kelayakan kredit pelanggan dievaluasi. Hal ini sejalan dengan temuan [Yahya, et al. \(2024\)](#) tentang pentingnya proses evaluasi kredit yang ketat dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Prosedur pengiriman barang merupakan tahap operasional yang penting, di mana efisiensi dan akurasi sangat diperlukan untuk menjaga kepuasan pelanggan. Prosedur penagihan piutang menjadi titik kritis dalam siklus piutang, di mana strategi dan pendekatan yang tepat dapat sangat mempengaruhi kecepatan perputaran piutang. Terakhir, prosedur pencatatan piutang memastikan bahwa semua transaksi terkait piutang tercatat dengan akurat dan tepat waktu, memberikan dasar yang solid untuk analisis dan pengambilan keputusan manajemen.

Meskipun PT Tunas Surya Sentausa telah mengimplementasikan sistem yang cukup komprehensif, penelitian ini menemukan beberapa kekurangan yang perlu mendapat perhatian. Pertama, belum adanya integrasi penuh antara sistem penjualan dan keuangan menyebabkan keterlambatan dalam update status piutang. Hal ini dapat mengakibatkan ketidakakuratan dalam pelaporan dan pengambilan keputusan terkait piutang. Temuan ini sejalan dengan [Jayasantika & Afrianto \(2023\)](#) yang menekankan pentingnya integrasi sistem dalam manajemen aset piutang yang efektif.

Kedua, kurangnya otomatisasi dalam proses persetujuan kredit, yang masih mengandalkan penilaian manual, dapat memperlambat proses dan meningkatkan risiko kesalahan manusia. Dalam era digital saat ini, otomatisasi proses kredit dapat sangat meningkatkan efisiensi dan akurasi pengambilan keputusan kredit. Hal ini didukung oleh penelitian [Suroyah & Andhaniwati \(2024\)](#) yang menunjukkan manfaat signifikan dari otomatisasi dalam proses evaluasi kredit di industri distribusi farmasi. Ketiga, belum optimalnya pemanfaatan fitur reminder otomatis untuk piutang yang mendekati jatuh tempo merupakan peluang yang terlewatkan untuk meningkatkan efektivitas penagihan. Sistem reminder otomatis dapat membantu perusahaan dalam mengelola piutang secara lebih proaktif, mengurangi risiko keterlambatan pembayaran, dan meningkatkan arus kas. [Aqomadin & Purwanti \(2020\)](#) dalam penelitiannya menekankan pentingnya sistem peringatan dini dalam manajemen piutang untuk meningkatkan likuiditas perusahaan.

Untuk mengatasi kekurangan ini, PT Tunas Surya Sentausa perlu mempertimbangkan beberapa langkah perbaikan. Pertama, investasi dalam pengembangan sistem yang lebih terintegrasi antara modul penjualan dan keuangan dapat meningkatkan akurasi dan kecepatan update status piutang. Kedua, implementasi sistem otomatisasi dalam proses persetujuan kredit, dengan memanfaatkan algoritma berbasis data historis dan informasi pasar terkini, dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi keputusan kredit. Ketiga, optimalisasi fitur reminder otomatis dapat dilakukan dengan mengintegrasikan sistem CRM (Customer Relationship Management) yang dapat mengirimkan notifikasi secara otomatis kepada pelanggan dan tim penagihan internal. Perusahaan juga perlu mempertimbangkan pemanfaatan teknologi analisis data lanjutan, seperti yang disarankan oleh [Mantiri & Poluan \(2023\)](#), untuk meningkatkan kemampuan prediktif dalam manajemen piutang. Analisis pola pembayaran historis pelanggan, kombinasi dengan data eksternal seperti tren industri dan indikator ekonomi makro, dapat membantu perusahaan dalam mengantisipasi dan mengelola risiko piutang secara lebih efektif.

Pengendalian Internal Piutang PT Tunas Surya Sentausa telah menerapkan beberapa elemen pengendalian internal piutang, namun masih terdapat area yang perlu ditingkatkan:

1. Pemisahan Tugas Terdapat pemisahan fungsi antara bagian penjualan, penagihan, dan pencatatan akuntansi. Namun, masih ditemukan adanya perangkapan tugas pada beberapa posisi kunci yang dapat meningkatkan risiko kecurangan.
2. Otorisasi Transaksi Perusahaan telah menerapkan sistem otorisasi bertingkat untuk persetujuan kredit pelanggan. Namun, batas kredit terkadang dilonggarkan tanpa analisis mendalam, terutama untuk pelanggan lama.
3. Dokumen dan Catatan Penggunaan dokumen bernomor urut tercetak telah diterapkan, tetapi masih ditemukan beberapa dokumen manual yang rentan terhadap manipulasi.
4. Pengawasan dan Review Dilakukan review berkala terhadap status piutang, namun frekuensi dan kedalaman analisis masih perlu ditingkatkan, terutama untuk piutang yang telah melewati jatuh tempo.

Tantangan dan Rekomendasi Berdasarkan analisis yang dilakukan, beberapa tantangan utama yang dihadapi PT Tunas Surya Sentausa dalam pengelolaan piutang meliputi:

1. Keterlambatan pembayaran dari beberapa pelanggan besar yang mempengaruhi arus kas perusahaan.
2. Koordinasi yang kurang optimal antara bagian penjualan dan keuangan dalam mengelola risiko kredit pelanggan.
3. Keterbatasan sumber daya dalam melakukan penagihan intensif untuk piutang yang telah jatuh tempo.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, beberapa rekomendasi yang dapat dipertimbangkan antara lain:

1. Meningkatkan proses evaluasi kredit pelanggan dengan mengintegrasikan data historis pembayaran dan informasi pasar terkini (Adisti, 2022).
2. Mengimplementasikan sistem reward and punishment yang lebih ketat terkait pembayaran piutang pelanggan (Simanjuntak, 2018).
3. Memanfaatkan teknologi analisis data untuk memprediksi pola pembayaran pelanggan dan mengoptimalkan strategi penagihan (Jayasantika & Afrianto, 2023).
4. Meningkatkan komunikasi dan koordinasi antar departemen melalui rapat rutin dan platform kolaborasi digital (Suroyah & Andhaniwati, 2024).
5. Mempertimbangkan penggunaan jasa debt collection untuk piutang yang sulit ditagih, dengan tetap memperhatikan aspek regulasi dan etika bisnis (Aqomadin & Purwanti, 2020).

KESIMPULAN

Sistem informasi akuntansi piutang pada PT Tunas Surya Sentausa telah cukup memadai dalam mendukung pengendalian piutang perusahaan. Akan tetapi, masih terdapat beberapa kelemahan dalam implementasi dan koordinasi antar bagian yang terkait yaitu kekeliruan proses pencatatannya masih dilakukan secara manual hanya menggunakan aplikasi komputer belum menggunakan sistem khusus. Penguatan pengendalian internal dan optimalisasi pemanfaatan teknologi informasi dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang perusahaan.

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada sub bagian sebelumnya, beberapa saran yang dapat disampaikan di antaranya adalah: sebaiknya untuk melakukan upgrade sistem informasi akuntansi untuk meningkatkan integrasi antar modul dan otomatisasi proses serta mengadakan pelatihan berkala bagi karyawan terkait pengelolaan piutang dan penggunaan sistem informasi akuntansi. Selain itu, melakukan evaluasi berkala terhadap kebijakan kredit dan prosedur penagihan untuk memastikan kesesuaiannya dengan kondisi pasar terkini dan juga harus meningkatkan pengawasan dan review terhadap piutang yang telah jatuh tempo

Daftar Singkatan

Research questions (RQ), daftar piutang yang ditagih (DPD), surat tagihan (ST), bukti kas masuk (BKM), bukti bank masuk (BBM).

Kontribusi Penulis

VHW membuat draft artikel, melakukan observasi dan wawancara, dan melakukan akumulasi dan analisis data dan informasi. EA sebagai dosen pembimbing.

Informasi Penulis

Vidya Hangialewi Waninghiyun (VHW) adalah mahasiswa Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur. Artikel ini ditulis sebagai syarat salah satu luaran program Magang MBKM.

Erry Andhaniwati (EA) adalah dosen pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur dan bertindak sebagai dosen pembimbing untuk artikel luaran MBKM ini. Bidang riset meliputi bidang akuntansi dan akuntansi biaya, dan akuntansi manajerial. Link Google Scholar: <https://scholar.google.com/citations?hl=en&user=VQSV4TgAAAAJ>

Pendanaan

Penelitian ini tidak didanai oleh pihak manapun.

Konflik Kepentingan

Para penulis menyatakan bahwa tidak ada konflik kepentingan dalam penulisan artikel ini.

Ketersediaan Data

Data dapat diperoleh dengan memberikan informasi alasan kebutuhan data kepada penulis melalui email.

REFERENSI

- Adisti, H. (2022). *Sistem Pengendalian Internal Piutang Dagang di PT Penta Valent Cabang Lampung. Tugas Akhir*, Program Studi Administrasi Perkantoran Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Lampung. <http://digilib.unila.ac.id/64608/2/3.%20TANPA%20BAB%20PEMBAHASAN.pdf>.
- Aqomadin, U. S. & Purwanti, M. (2020). Pengendalian Internal Piutang Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Barrah Cimahi. *Prosiding Festival Riset Ilmiah Manajemen dan Akuntansi*, No.3. <https://frima.stembi.ac.id/index.php/prosidingfrima/article/view/288>.
- Elfani, A. J. K., Nurjanah, Y., & Munawar, A. (2019). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Piutang terhadap Pengendalian Piutang (Studi Kasus pada PT. Arwinda Perwira Utama), 7(2), 162-171. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v7i1.209>.
- Gultom, H. J. (2016). Pengendalian Intern terhadap Piutang, *Majalah Ilmiah Politeknik Mandiri Bina Prestasi*, 5(1), 28-34. <https://www.politeknikmbp.ac.id/karya-ilmiah/category/39-volume-5-1.html?download=130:pengendalian-intern-terhadap-piutang#:~:text=Pengendalian%20intern%20terhadap%20piutang%20adalah,transaksi%20yang%20Oberhubungan%20dengan%20piutang>.
- Hadi, A. K. & Budi, S. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Usaha dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih, *Jurnal Penelitian Implementasi Akuntansi (JPIA)*, 1(1), 71-87. <https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JPIA/article/view/8429>
- Hana'an, D. S. S. (2019). *Pengaruh Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Islam Sumatera Utara Medan. <http://repository.uinsu.ac.id/7528/1/Skripsi%20Dea%20Sarah%20Sati%20Hana%27an.pdf>
- Hanifah, V. N. & Asrihapsari, A. (2024). Analisis Kinerja Pengelolaan Piutang Negara Tak Tertagih pada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Surakarta. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 24(2), 1-15. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jap/article/view/11844>.
- Jayasantika, B. & Afrianto, I. (2023). Infrastruktur dan Teknologi Big Data pada Farmasi, *Researchgate (December)*, 1-15. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.15697.92007/1>
- Mantiri, E. V., & Poluan, R. T. (2023). Evaluasi Penerapan Metode Cadangan Kerugian Piutang dan Pengaruhnya terhadap Laporan Keuangan Hotel Sahid Kawanua Manado. *Journal on Education*, 5(3), 9339-9345. <https://doi.org/10.31004/joe.v5i3.1740>
- Mukhlifah, I., Dunakhir, S., & Anwar, S. (2018). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills*, Skripsi, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Makasar. https://eprints.unm.ac.id/11198/1/itsna%20Muflihhah_1492142007.pdf
- Mulyadi (2021). *Sistem Akuntansi (5th ed.)*. Salemba Empat.
- Nurjannah (2021). Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan terhadap Likuiditas PT Semen Tonasa, *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Vol 9*, No 2, 1-11. <https://ejournal.upi.edu/index.php/JRAK/article/download/30729>.
- Paques (2020). *Big Data Bisa Memberikan Pengaruh Cukup Besar untuk Industri Farmasi*, <https://paques.id/big-data-bisa-memberikan-pengaruh-cukup-besar-untuk-industri-farmasi/>.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2022). *Accounting Information Systems (15th ed.)*. Pearson.
- Septiawan, A., Muhsyaf, S. A., & Suryani, E. (2024). Peranan Sistem Pengendalian Internal Piutang Di Masa Covid 19: Studi Kasus Penggunaan Aplikasi Mospay, *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, Vol 34(1), 1-10. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/akuntansi/article/download/112140>
- Simanjuntak, P. Y. L. (2018). *Analisis pengelolaan piutang dan piutang tak tertagih sebagai tindak lanjut kebijakan kredit perusahaan farmasi pada PT. Dos Ni Roha Batam*, skripsi Universitas Riau. https://www.digilib.unrika.ac.id/index.php?p=show_detail&id=58010
- Sugiyono (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (3rd ed.)*, Bandung: Alfabeta

- Suroyah, N. A. & Andhaniwati, E. (2024). Analisis Sistem Akuntansi Pelunasan Piutang pada Perusahaan Distributor Farmasi. *Jurnal Lentera Akuntansi*, 9(1), 98-106. <https://plj.ac.id/ojs/index.php/jrakt/article/view/1158/793>
- Tambunan, B. H. (2021). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Nusantara Bona Pasogit 20 Deli Tua, *Journal of Economics and Business*, 2(2), 65-74. <https://doi.org/10.36655/jeb.v2i2.562>.
- Veronica, A. E. R., Abas, M. Y. H., Yusriani, H., Hidayah, N., Sabtohadji, J., Marlina, H., Mulyani, W., & Zulkarnain (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Global Eksekutif Teknologi. [https://repository.umi.ac.id/1989/2/Metodologi Penelitian Kuantitatif.pdf](https://repository.umi.ac.id/1989/2/Metodologi%20Penelitian%20Kuantitatif.pdf)
- Weygandt, J. J., Kieso, D. E., & Kimmel, P. D. (2021). *Pengantar Akuntansi. Edisi 7. Buku 1*. Salemba Empat. Jakarta
- Yahya, W., Putri, W. R. E., & Sembiring, S. I. O. (2024). Analisis Kinerja Piutang Perusahaan Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19 (Studi pada Sub Sektor Kesehatan yang Terdaftar di BEI). *Journal on Education*, 6(3), 16958-16965. <https://jonedu.org/index.php/joe/article/view/5617>