

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Dasar Penelitian

2.2 Piutang

Piutang merupakan total tagihan yang akan perusahaan terima dari orang lain, baik dari penjualan barang maupun jasa secara cicilan, pemberian pinjaman, ataupun sebagai dampak dari lebih bayar pada pihak lainnya (Hery, 2016:36).

Menurut (Hery, 2013:161), pada dasarnya piutang dibagi menjadi piutang usaha, piutang wesel, dan piutang lain-lain. Piutang usaha merupakan tagihan kepada klien yang disebabkan adanya penjualan secara kredit (Efriyenti, 2018). Piutang usaha termasuk ke dalam aktiva lancar. Piutang ini dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek. Menurut (Pulungan, Hasibuan, & Haryono, 2013:145), piutang usaha memiliki jatuh tempo yang pendek yaitu 30 sampai 60 hari.

Selain piutang usaha, piutang juga terbagi menjadi piutang wesel dan piutang lain-lain. Piutang wesel atau disebut *notes receivable* merupakan tagihan yang akan dilakukan perusahaan kepada pihak yang mengeluarkan wesel tersebut. Piutang wesel ditulis secara resmi pada promes yang telah disepakati oleh pihak yang terkait. Piutang wesel juga termasuk dalam aktiva lancar yang didapat ditemukan pada laporan neraca perusahaan (Hery, 2016:37).

Bentuk lain dari piutang, yaitu piutang lain-lain yang merupakan piutang yang tidak tergolong pada piutang usaha maupun piutang wesel. Contoh dari piutang tersebut seperti piutang bunga dan tagihan yang diberikan kepada karyawan (Hery, 2016:38).

2.3 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Ranatarisza & Noor, 2013:6-7), sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang berfungsi dalam mengelola data perusahaan yang digunakan oleh manajemen untuk mengendalikan proses keuangan perusahaan. Sedangkan menurut (Ardana & Lukman, 2016:45), sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber dana yang akan menghasilkan sebuah informasi. Dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sebuah prosedur yang berfungsi dalam pengelolaan data keuangan perusahaan yang dijadikan sumber informasi dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi dibutuhkan oleh pihak eksternal maupun internal. Pihak eksternal yang membutuhkan sistem ini antara lain, *investor* atau calon *investor*, *kreditor* atau calon *kreditor*, pemerintah, serta karyawan. Sedangkan pihak internal yang membutuhkannya adalah pimpinan atau yang bertanggung jawab atas perusahaan.

2.3.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Ardana & Lukman, 2016:46-48), tujuan sistem informasi akuntansi terbagi atas tiga sudut pandang, antara lain;

1. Melengkapi standar pelaporan

Tujuan utama dari sistem informasi akuntansi ialah dapat memberikan sebuah informasi keuangan yang memiliki kualitas.

2. Menekan biaya klerikal

Sistem informasi akuntansi akan mengurangi biaya kegiatan klerikal atau biaya tulis menulis.

3. Meningkatkan *internal check*

Internal check merupakan kegiatan memeriksa kembali pekerjaan secara sistematis. Adanya sistem informasi akuntansi akan meningkatkan kegiatan tersebut.

2.3.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Pada dasarnya, komponen dari sistem informasi akuntansi secara sempit menurut (Ardana & Lukman, 2016:339-340) antara lain;

1. Formulir, ialah lembaran untuk mencatat transaksi sebagai bukti terjadinya transaksi.
2. Jurnal, buku pembantu, dan *general ledger* sebagai dokumen yang digunakan dalam kegiatan membuat laporan keuangan.
3. Laporan, merupakan sebuah hasil dari kegiatan mencatat transaksi yang dijadikan oleh manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan.

Secara luas, sistem informasi akuntansi menambahkan komponennya dengan prosedur sistem yang terkait pada kegiatan akuntansi. Prosedur merupakan

suatu kegiatan yang melibatkan banyak orang dalam mengelola transaksi yang terjadi pada perusahaan.

2.3.3 Sistem Informasi Akuntansi : Siklus Penjualan

Menurut (Ardana & Lukman, 2016:127-128), Siklus penjualan ialah proses dari kegiatan menjual barang atau jasa yang dilakukan secara rutin dan dilakukan pencatatan atas informasi yang terjadi dari kegiatan tersebut. Disebut sebagai siklus karena kegiatan tersebut terjadi terus-menerus, yang dimula dari penerimaan pesanan dan diselesaikan dengan pelunasan tagihan, selanjutnya kegiatan tersebut akan berlangsung secara kontinu. Pada saat ini, tipe bisnis tergolong beragam, namun siklus penjualan tergolong serupa, yaitu antara lain:

1. Mempresentasikan produk serta melayani pertanyaan dari calon pelanggan,
2. Menerima pesanan dari pelanggan,
3. Menyiapkan kontrak penjualan,
4. Menyiapkan barang maupun jasa yang dipesan oleh pelanggan,
5. Mengirim barang atau menyerahkan jasa kepada pelanggan,
6. Menyiapkan tagihan atas penjualan,
7. Melaksanakan penagihan piutang,
8. Menerima pembayaran atas piutang dari pelanggan,
9. Melakukan siklus akuntansi atau menyiapkan laporan akuntansi.

Kegiatan dari siklus penjualan ini dibagi menjadi dua kegiatan atau aktivitas, yaitu sebagai berikut:

1. Aktivitas penerimaan dan pemenuhan pesanan,

2. Aktivitas penagihan piutang dan penerimaan kas.

Menurut (Ardana & Lukman, 2016:131-151) jalan yang memudahkan dalam memahami tentang siklus penjualan yaitu dengan cara analisis dan deskripsi blok atau komponen-komponen yang terkait dengan siklus penjualan itu sendiri, antara lain;

1. Komponen *input*

Pada sistem berbasis manual, komponen ini merupakan jembatan untuk mencatat data-data yang berhubungan dengan transaksi yang berwujud kertas, seperti formulir atau *voucher* yang masih sering digunakan. Dalam siklus penjualan, formulir yang terkait adalah *purchase order*, *sales order*, *shipping order*, *invoice*, nota kredit, maupun kwitansi.

Dari segi ilmu akuntansi, formulir dapat dibagi menjadi dua kelompok dokumen, yaitu dokumen pendukung dan dokumen sumber. Dokumen sumber merupakan dokumen utama yang digunakan untuk mencatat jurnal maupun buku besar, sedangkan dokumen pendukung ialah semua dokumen yang memiliki peran dalam mendukung dokumen sumber. Contoh dari dokumen sumber yang digunakan pada siklus penjualan antara lain *invoice* penjualan, sedangkan dokumen pendukungnya adalah *purchase order*. *Invoice* penjualan berfungsi sebagai bukti sah bahwa terjadinya transaksi penjualan kepada pelanggan, sedangkan *purchase order* merupakan bukti sah bahwa pelanggan telah melakukan pembelian.

Beberapa contoh dokumen yang digunakan dalam siklus penjualan antara lain;

1. *Purchase order*. Berguna untuk bukti bahwa penjual mendapatkan pesanan dari pelanggan.
2. *Sales order*. Berguna sebagai surat perintah untuk bagian gudang yang akan mempersiapkan barang. Dokumen ini biasanya dibuat menjadi dua rangkap. Salinan pertama digunakan untuk bagian gudang dan salinan kedua digunakan bagian pengiriman atau ekspedisi untuk memeriksa kelengkapan barang yang disiapkan oleh bagian gudang.
3. *Invoice*. Berguna untuk bukti bahwa telah terjadi pembelian yang diberikan kepada pelanggan dan harus dibayarkan kepada penjual sesuai dengan jumlah yang dicantumkan dalam *invoice*.
4. Kuitansi. Berfungsi sebagai bukti bahwa telah terjadinya pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan kepada penjual.
5. Bukti penerimaan kas atau *voucher*. Berfungsi sebagai tanda bahwa perusahaan telah menerima sejumlah uang secara tunai atau kas.
6. *Credit memorandum*. Berguna untuk pengurangan piutang yang dimiliki oleh pelanggan. Biasanya hal tersebut terjadi akibat dikembalikannya barang dari pelanggan yang disebabkan adanya ketidaksesuaian ataupun kerusakan pada barang.

2. Komponen proses

Komponen ini merupakan gambaran dari proses yang terjadi pada siklus penjualan dan gaya dalam pengelolaan data keuangan. Pada komponen proses terdapat dua model yang dapat diterapkan, yaitu;

a. Diagram alir data level 0

Diagram ini menggambarkan aliran data, cara perubahan data, serta proses menyimpan data. Pada siklus penjualan, diagram alir data level 0 terdiri atas;

1. Prosedur permintaan pembelian dari pelanggan (level 1.0),
2. Prosedur mempersiapkan produk (level 2.0),
3. Prosedur pengiriman produk (level 3.0),
4. Prosedur penagihan (level 4.0),
5. Prosedur akuntansi (level 5.0).

Diagram alir data pada proses penagihan piutang dapat digambarkan menjadi sebagai berikut;

1. Bagian keuangan menerima laporan dari piutang melalui bagian akuntansi,
2. Bagian keuangan mempelajari serta memeriksa *invoice* yang akan jatuh tempo,
3. Bagian keuangan menyiapkan tanda terima uang atau kuitansi,
4. Bagian keuangan yang menyerahkan kuitansi yang telah disiapkan sebelumnya kepada pelanggan,

5. Pelanggan melakukan pembayaran melalui media bank serta memberikan salinan dari bukti penyetoran kepada bagian keuangan,
6. Selanjutnya, bagian keuangan menyerahkan salinan tanda terima uang dan bukti penyetoran kepada bagian akuntansi.

b. Model *flowchart* dokumen penjualan kredit

Selain diagram alir data, untuk mendeskripsikan proses dari siklus penjualan adalah dengan cara menggambarkan dalam gaya dari *flowchart* dokumen. Pada metode ini, model *flowchart* dapat menunjukkan proses secara terperinci dari seluruh kegiatan yang melibatkan dokumen sebagai bukti dari transaksi.

3. Komponen *output*

Komponen *output* dalam sistem informasi akuntansi merupakan informasi yang dikenal dengan sebutan laporan keuangan. Laporan keuangan terdiri atas neraca, laporan rugi laba, laporan ekuitas, laporan *cashflow*, serta catatan atas laporan keuangan. Umumnya, laporan keuangan dapat digunakan untuk pihak eksternal dan internal perusahaan. Tujuan sistem informasi akuntansi ialah dapat menerbitkan laporan keuangan untuk keperluan pihak eksternal, dan dirancang untuk membentuk laporan yang dapat digunakan manajemen perusahaan. Komponen *output* dari sistem akuntansi yang digunakan dalam proses penjualan antara lain;

- a. Dari sisi akuntansi keuangan akan menimbulkan total dari penjualan serta saldo dari piutang,

- b. Sedangkan dari sisi manajemen dapat dirancang ke dalam berbagai isi, jenis, frekuensi, serta bentuk pelaporan sesuai dengan kebutuhan dari manajemen perusahaan.

4. Komponen teknologi

Komponen teknologi adalah komponen yang meliputi semua alat atau media, termasuk tenaga kerja dalam mengelola data maupun informasi dari akuntansi. Dilihat dari segi sistem informasi akuntansi manual, komponen ini tergolong sederhana. Media yang digunakan pada komponen ini adalah mesin ketik, media yang digunakan untuk menyimpan dokumen, serta tenaga kerja yang memahami akuntansi.

5. Komponen kontrol

Tujuan dari komponen kontrol antara lain untuk meyakinkan:

- a. Kegiatan operasi berjalan efisien dan efektif,
- b. Laporan keuangan telah dilaporkan dengan baik dan handal,
- c. Telah mematuhi ketentuan hukum yang berlaku.

2.3.3.1 Fungsi yang Terkait Siklus Penjualan

Setiap kegiatan perusahaan akan melibatkan beberapa orang dalam menjalankan bisnisnya. Menurut (Ardana & Lukman, 2016:128-130), ada beberapa orang yang terlibat tentunya akan memiliki fungsi yang terkait dari kegiatan bisnis perusahaan.

1. Fungsi penjualan

Fungsi ini memiliki fungsi dalam menerima pesanan dari pelanggan, memberikan informasi produk kepada calon *customer*, menyiapkan

kontrak penjualan, berkoordinasi kepada fungsi keuangan/fungsi kredit untuk proses persetujuan kredit, sehingga fungsi penjualan harus dipisahkan dengan fungsi kredit.

2. Fungsi Gudang

Fungsi gudang dalam siklus penjualan ialah memberikan informasi terkait produk kepada fungsi penjualan, menyiapkan produk yang dipesan, menyiapkan dokumen *packing list*, melakukan koordinasi pada fungsi pengiriman untuk melakukan proses pengiriman, serta melakukan pembaruan terhadap catatan kartu gudang.

3. Fungsi pengiriman

Fungsi ini memiliki fungsi dalam penerimaan barang dari fungsi gudang, melakukan pengecekan barang dengan dokumen salinan pemesanan barang, melakukan pengemasan, menyiapkan dokumen yang berhubungan dengan pengiriman barang seperti surat jalan, mengirim barang, serta meminta tanda tangan sebagai bukti serah terima barang yang telah di antar.

4. Fungsi keuangan atau kredit

Fungsi keuangan/kredit memiliki wewenang dan hak dalam melakukan penolakan atas pengajuan kredit dari analisis riwayat transaksi pelunasan yang dilakukan oleh pelanggan dimasa lampau. Fungsi ini juga melaksanakan penagihan piutang serta menerima pembayaran piutang dari pelanggan.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi dari siklus penjualan ialah melakukan pengecekan atas dokumen-dokumen penjualan serta dokumen pendukungnya. Fungsi ini juga melakukan pencatatan atas faktur penjualan, mencatat penerimaan piutang, membuat laporan keuangan, serta membuat daftar piutang sesuai dengan umurnya.

2.4 Sistem Pengendalian Internal

Menurut (Kumaat, 2011:15), pengendalian internal merupakan suatu sistem, prosedur, dan kebijakan yang dilaksanakan untuk mencapai suatu tujuan. Pengendalian internal merupakan kunci dari berjalannya perusahaan. Secara klasik, pengendalian internal melihat rencana bisnis, struktur atau bagan organisasi, uraian jabatan, rencana anggaran, melakukan uji kepatuhan, cara menghadapi kejahatan yang mungkin akan terjadi, serta melihat peraturan perusahaan yang di terapkan pada perusahaan. Pengendalian internal sangat dibutuhkan perusahaan untuk menghindari hal-hal atau risiko yang tidak diinginkan oleh perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian internal harus direncanakan sedemikian rupa agar perusahaan dapat bebas risiko walaupun risiko mungkin akan terjadi.

2.4.1 Tujuan dan Manfaat Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan pengertian dari sistem pengendalian internal yang memiliki tujuan, yaitu (Ardana & Lukman, 2016:77-78);

1. Keandalan pelaporan keuangan

Suatu laporan keuangan harus memiliki keandalan dan keakuratan atau bisa dikatakan bebas dari bias, sehingga dapat dimanfaatkan oleh manajemen dengan baik dalam mempertimbangkan keputusan.

2. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Manajemen harus memastikan bahwa pelaporan keuangan telah mengikuti standar peraturan, kebijakan maupun hukum yang telah ditetapkan.

3. Efektivitas dan efisiensi operasi.

Manajemen dituntut untuk menggambarkan kemampuan perusahaan dalam efektivitas serta efisiensi kegiatan operasi.

Pengendalian internal juga memiliki manfaat dalam;

1. Menghalangi perbuatan yang berdampak buruk pada kegiatan perusahaan.
2. Menekan pengeluaran yang tidak terduga ataupun tidak penting pada perusahaan.

2.4.2 Kerangka Pengendalian Internal Menurut COSO

Pada tahun 1992, *Committe of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission* (COSO) memublikasikan kerangka pengendalian (*control framework*), yaitu (Kumaat, 2011:16-17):

- a. *Control Environment* atau Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasana yang dimiliki oleh organisasi dalam menjalankan pengendalian internal secara baik.

Faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian, antara lain:

1. Filosofi yang dianut pihak manajemen
2. Gaya operasional yang digunakan oleh manajemen
3. Struktur organisasi perusahaan
4. Kebijakan terkait sumber daya manusia

b. *Risk Assesment* atau Penilaian Risiko

Pada karakteristik bisnis suatu perusahaan memiliki risikonya masing-masing. Pihak manajemen dituntut agar dapat mengidentifikasi risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Hal tersebut akan mendorong manajemen mengambil keputusan yang tepat agar terhindar dari kerugian pada perusahaan.

c. *Contol Procedure* atau Prosedur Pengendalian

Prosedur ini dilakukan pihak manajemen dalam melakukan operasional perusahaan agar tercapainya tujuan dan terhindar dari kerugian. Prosedur pengendalian meliputi;

1. Sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dalam bidangnya,
2. Pembagian tugas serta tanggungjawab,
3. Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan operasi.

d. *Monitoring* atau Pemantauan

Pemantauan merupakan kegiatan yang dilakukan dengan mengikuti jalannya sistem, apabila adanya penyimpangan dapat dilakukan

tindakan maupun pengambilan keputusan dengan segera. Pemantauan biasanya dikendalikan secara efektif oleh Internal Audit dengan cara mengamati perilaku sumber daya yang ada pada perusahaan.

e. *Information and Communication* atau Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi sangat dibutuhkan dan unsur yang penting dalam sistem pengendalian internal dalam suatu perusahaan. Manajemen harus mengetahui hal-hal seperti, bagaimana transaksi perusahaan dapat terjadi, bagaimana data dicatat, serta bagaimana file data dibaca, disimpan maupun diperbarui.

2.4.3 Pengendalian Internal atas Piutang Usaha

Menurut (Hery, 2016:39), fokus utama dalam pengendalian terhadap piutang ialah cara perusahaan dalam mengamankan sistem yang efisien serta efektif pada piutang, baik dilihat dari perolehan kas secara aktual, adanya pembagian tugas kerja yang mencakup otoritas dari persetujuan dalam pengajuan kredit, sampai dengan pencatatan secara akurat.

2.5 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian dari (Tjiptojuwono, Wibowo, Ibad, Pratama, & Putri, 2017) dengan judul “Analisis Pengendalian Sistem Informasi Akuntansi Piutang” menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi yang dimiliki oleh objek penelitian tidak berjalan secara efektif. Kesimpulan tersebut diperoleh dari hasil penelitian yang menyatakan bahwa struktur organisasi perusahaan yang tidak memiliki divisi pemasaran serta tidak memiliki bukti pelunasan yang diterima dari *customer*.

(Nuryanti & Supratinigrum, 2016) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang, Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada UD.Praktis di Magetan”. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa unit dagang ini berjalan dengan sistem catatan manual, sehingga bisnis yang dilaksanakan masih kurang efektif dan efisien.

(Tahumang, Ilat, & Runtu, 2017) memiliki penelitian mengenai sistem pengendalian internal yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado”. Penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan yaitu perusahaan yang telah diteliti menjalankan pengendalian internal piutangnya secara baik.

Adapun penelitian dari (Latif & Solang, 2016) yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Amanah *Finance* Cabang Gorontalo” menyimpulkan bahwa pengendalian internal piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan berdampak baik untuk perusahaan itu sendiri. Perusahaan Amanah *Finance* telah menerapkan sistem pengendalian pada piutang tergolong baik. Amanah *Finance* juga memiliki kualitas karyawan yang baik, namun, pembagian tugas yang diberikan perusahaan kurang baik karena terdapat otorisasi dalam tugasnya.

(Singal & Tirayoh, 2015) melakukan penelitian berjudul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City” memiliki kesimpulan yaitu, *SOP* pada perusahaan developer ini dijalankan secara tepat dan jelas. Hal tersebut berdampak kepada pengendalian internal piutang yang dilaksanakan oleh manajemen sudah baik.

(Binanggal, 2016) juga melakukan penelitian mengenai sistem pengendalian internal piutang yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Tunas Dwipa Matra Cabang Manado”. Penelitian ini memiliki kesimpulan bahwa dilihat dari sudut pandang *COSO*, Tunas Dwipa Matra telah melaksanakan sistem pengendalian internal piutang yang memiliki kategori baik.

(Tjodi, Kalalo, & Betsy, 2017) melaksanakan penelitian “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Bank Sulutgo KCP Ranotana” yang memiliki pernyataan simpulan berupa bank ini memiliki sistem pengendalian internal piutang yang efektif secara keseluruhan dan telah menerapkan kaidah-kaidah *COSO*.

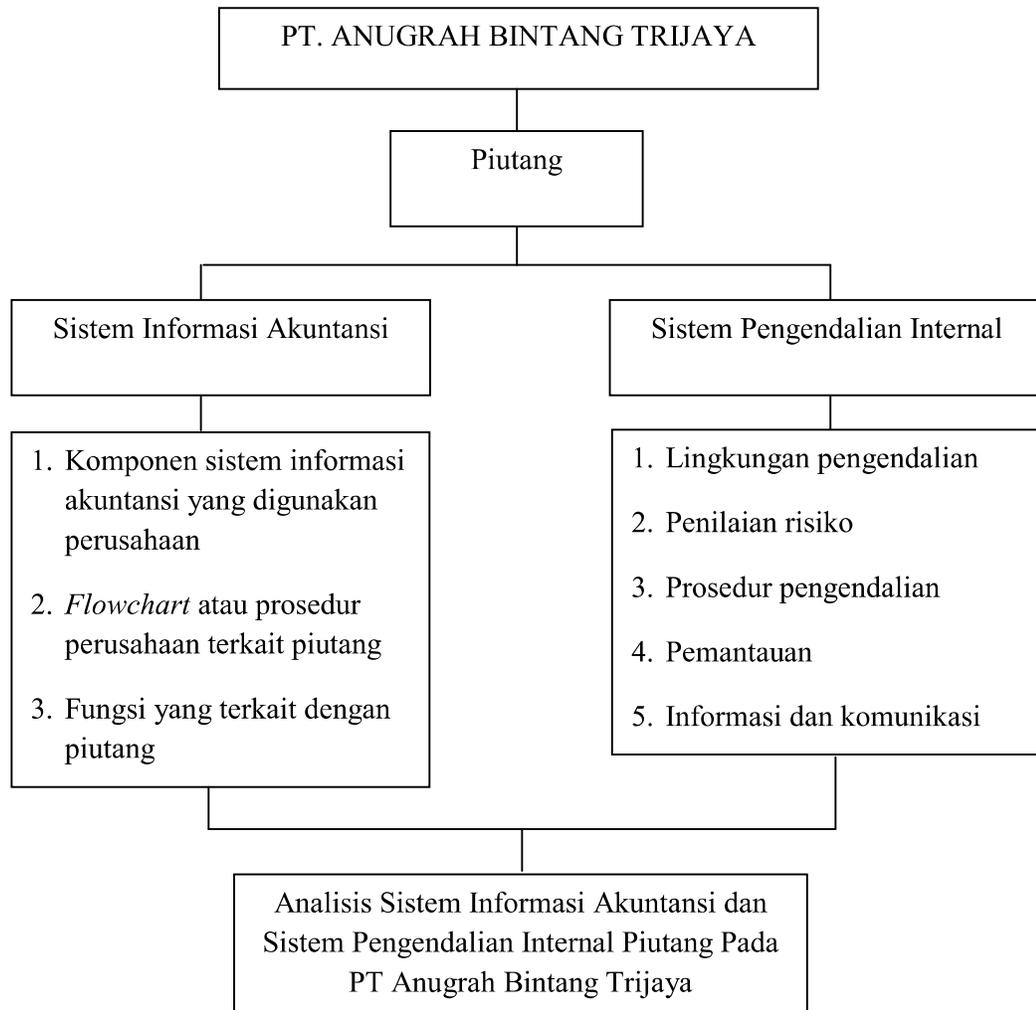
(Bălcescu, Forces, & Ciuhureanu, 2017) *has a paper about “Study On Integrating Accounting In The Information System of The Organization”, and conclusion is important contribution to all of documents is brought by the information generated through financial accounting and management accounting.*

(Willeam & Widyaningsih, 2018) *has a title of paper “Account Receivable Fraud: The Role Of internal Control System”. Conclusion of that paper is internal control system can be utilized by certain personal for their personal interests. Therefore, the company will needs to conduct supervision on the internal control.*

(Karma & Susanti, 2018) *has a paper about Account Receivable and Payable System, and the title is “Development of Account Receivable and Payable System for Travel Bureau Company”. The conclusion is AR and AP will be more usefull when that’s can be linked to accounting program.*

2.6 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan sebelumnya, maka peneliti membuat kerangka pemikiran sebagai berikut;



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran