BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian sistem menurut Jogianto diartikan sebagai berikut:

> "Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu".
>
> (2003:1)

Menurut Mulyadi mengemukan bahwa sistem adalah:

> "Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu".
>
> (2001:2)

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan suatu bagian yang saling berhubungan, berkaitan satu sama lain, dan berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu.

Dari definisi ini menurut Mulyadi dapat dirinci lebih lanjut pengertian umum mengenai sistem sebagai berikut:

1. Setiap sistem terdiri dari berbagai unsur. Unsur-unsur suatu sistem terdiri dari berbagai subsitem yang lebih kecil, yang terdiri dari kelompok unsur yang membentuk subsistem tersebut.
2. Unsur –unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan.
   Unsur-unsur sistem berhubungan erat satu dengan yan lainnya sifat serta kerja samanya antar unsur sistem tersebut mempunyai bentuk tertentu.
3. Unsur sistem tersebut bekerjasama untuk mencapai tujuan sistem. Setiap sistem mempunyai tujuan tertentu dan bekerjasama satu

dengan yang lainnya dengan proses tertentu untuk mencapi tujuan tersebut.

4. Suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar. Sistem informasi merupakan bagian dari akuntasi untuk memberikan laporan atau informasi yang tepat dan akurat**.**

(2001:2)

Sistem informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi apapun jenisnya, karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu.

Setelah diuraikan mengenai diuraikan mengenai sistem, dan sistem informasi, selanjutnya dibahas akuntansi**,** Arens and Loebbecke memberikan pengertian akuntansi sebagai berikut:

> *"Accounting is a recording, classiying, and summarizing ofeconomic events in a logical manner for the purpose to providing finacial information for decision making"*.
>
> (2000:11)

Arens and Loebbecke mengartika akuntansi sebagai suatu pencatatan, pengklasifikasian, dan pengikhtisaran kejadian ekonomi yang cukup logis yang bertujuan untuk menyediakan informasi keuangan yang berguna untuk mengambil suatu keputusan.

Menurut Azhar Susanto menyatakan bahwa:

> "Akuntansi adalah bahasa bisnis, setiap organisasi menggunakannya sebagai bahasa komunikasi saat berbisnis".
>
> (2004:4)

Dari pengertian akuntansi yang dikemukakan oleh para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu bahasa didalam aktivitas pencatatan,

pengklasifikasian dan pengolahan data yang terdapat pada perusahaan untuk menjadi informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan.

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Sistem informasi akuntansi tersebut dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksankan opersional sehari-hari untuk mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba dalam jangka waktu tertentu.

Pengertian Sistem informasi menurut Azhar Susanto adalah sebagai berikut:

> **"**Sistem informasi adalah merupakan kombinasi dari manusia,fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan akstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.
>
> (2001:11)

Sedangkan menurut Mulyadi sistem informasi akuntansi adalah:

> "Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dam laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengendalian perusahaan".
>
> (2001:3)

Dari pengertian para ahli diatas dapat disimpulkan, bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem organisai formulir, catatan, prosedur dan laporan yang dihasilkan dari proses data dan informasi yang telah dikoordinasikan sedemikian rupa, sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang dibutuhkan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Diartikan secara umum, sistem informasi akuntansi sebagai penyedia sumber-sumber daya seperti manusia, dan alat-alat, serta mendesain bentuk informasi keungan.

2.1.1.1 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Dapat dikatakan bahwa informasi berguna untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang lebih baik dengan mengurangi ketidakpastian dan mempunyai kemampuaan mengarahkan aktivitas dengan lebih baik.

Adapun fungsi yang dapat diperoleh dari adanya sistem informasi akuntansi menurut Fakhri Husein yaitu:

> 1. "Efisiensi meningkat dalam proses fisiknya,karena pengurangan biaya operasinya.
> 2. Keakuratan dan kekinia *(currency)* dari data yang berkaitan dengan berbagai entitas seperti pelanggan dan *supplier.*
> 3. Kualitas produk dan jasa yang meningkat.
> 4. Kualitas perencanaan dan pengawasan yang meningkat".
>
> (2004 ; 13)

Dari uraian tersebut dapat diartikan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dan memproses data tentang aktivitas organisasi secar efektif dan efisien.
2. Memberikan informasi yang digunakan untuk mengambil keputusan.
3. Memberikan pengendallian yang memadai untuk menjamin data tentang aktivitas bisnis tersebut dengan mencatat dan memproses

secara telitidan melindungi data tersebut serta melindungi harta perusahaan.

2.1.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Beberapa tujuan utama seiring dengan disusunnya sistem informasi aktuntansi bagi suatu perusahaan, menurut La Midjan adalah sabagai berikut:

1. "Untuk meningkatkan kualitas informasi yaitu informasi yang tepat guna *(relevan)*, lenkap, dan terpercaya (akurat). Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi harus cepat dan tepat, dapat memberikan informasiyang diperlukan secara lengkap.
2. Untuk meningkatkan kualitas inernal cek atau sistem pengendalaian intren, yaitu sistem yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan. Hal ini berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus mengandung kegiatan intern perusahaan.
3. Untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti bahwa biaya tata uasaha untuk sistem akuntansi harus seefisien mungkin serta jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi".

(2001:1)

Sedangkan menurut Joseph Wilkinson ada dua macam tujuan sistem informasi akuntansi, yaitu tujuan utama dan tujuan spesifik. Tujuan utamanya adalah sebagai berikut:

"To provide accounting information to a wide varienty of users"

(2000:8)

Tujuan spesifiknya menurut Joseph Wilkinson adalah sebagai berikut:

1. "To support the day to day operation to day operation.

2. *To support decision making by internal decision makers.*
3. *To fullfill obligation relating to stewardship.”*

(2000:8)

Berdasarkan urain diatas dapat dijelaskan bahwa sistem informasi bertujuan untuk mendukung operasi-operasi harian, pembuatan keputusan intern perusahaan dan pengendalian terhadap manajemen perusahaan secara tepat dan tepat dalam rangka meningkatkan sistem pengendalian intern.

2.1.1.3 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Dalam sistem akuntansi terdapat beberapa unsur yang dijadikan pedoman bagi petugas akuntansi dalam melaksanakan tugas-tuganya. Menurut Wilkinson yang diterjemahkan oleh Agus Maulana terdapat beberapa unsur sistem informasi akuntansi antara lain:

1. “Sumber daya manusia dan alat
2. Data
3. Informasi.”

(2000:4)

Berdasarkan kutipan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Sumber daya manusia dan alat.

   Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam mengambil keputusandan mengendalikan jalannya sistem komputer.

2. Data.

Catatan merupakan dasar konsep pengendalian yang akurat yang menyediakan pengecekan atas penggunaaan informasi-informasi.

3. Informasi.

   Sistem informasi menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal maupun eksternal dalam mengambil keputusan. Informasi dapat berbentuk hasil cetak komputer maupun tampilan monitor.

2.1.2 Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Aktitas utama perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi yang cukup penting dalam suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Dalam hal ini penulis lebih menekankan pada sistem penjualan.

Menurut Basu Swastha defini penjualan adalah sebagai berikut:

> "Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan ".
>
> (1999 :8)

Sedangkan menurut Azhar Susanto aktivitas penjualan adalah sebagai berikut :

1. "Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.
2. Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.

3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yang menyangkut :
   a. Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit masuknya uang kontan kalau tunai.
   b. Kuantitas barang yang akan berkurang dari gudang karena penjualan yang terjadi ".

(2001:170)

Dari definisi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak yang menerima barang atau jasa timbal balik atas jasa penyerahan tersebut.

2.1.2.2 Jenis-jenis Penjualan

Menurut Basu Swastha membagi lima jenis penjualan, yaitu:

1. *" Trade selling*
2. *Missionary selling*
3. *Technical selling*
4. *New buisness selling*
5. *Responsive selling".*

(2000 :11)

Berikut adalah penjelasan dari kelima jenis penjualan tersebut :

1. ***Trade selling***, dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk-produk mereka.
2. ***Missionary selling***, adalah usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memborong pembeli untuk membeli barang- barang dari penyalur perusahaan.

3. ***Technical selling***, usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual.
4. ***New business*** selling, usaha untuk membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan oleh perusahaan asuransi.
5. ***Responsive selling***, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Sedangkan bila dilihat dari jenis transaksi, Azhar Susanto membagi kedalam :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat "*cash and carry*" pada umumnya secara kontan. Penjualan kurang dari satu bulan dapat dikatan sebagai penjualan tunai.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjulan dan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan secar tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
4. Penjualan export, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli dari luar negeri.
5. Penjualan konsinyasi, yaitu menjual baran dengan menitipkan barang kepada pihak lain sebagai penjual.
6. Penjualan melalui grosir, yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi sebagai perantara antara pabrik atau importir dengan pedagang atau toko eceran.

(2001:176)

2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah :

> 1. " Fungsi Penjualan
> 2. Fungsi kas
> 3. Fungsi gudang
> 4. Fungsi pengiriman
> 5. Fungsi akuntansi".
>
> (2001:462)

Penjelasan mengenai fungsi sistem informasi akuntansi penjualan diatas adalah sebagai berikut :

1. Fungsi penjualan

   Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawa untuk menerima orderan dari pembeli, mengisi faktur penjualan, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

2. Fungsi kas

   Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

3. Fungsi gudang

   Dala transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi inibertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta meyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

   Dalam penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yan telah dibayar harganya oleh pembeli.

5. Fungsi akuntansi

   Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

Adapun aktivitas dari fungsi penjualan yang memerlukan sistem informasi penjualan didukung oleh prosedur yaitu :

- Prosedur penerimaan order
- Prosedur pengiriman barang
- Prosedur pencatatan akibat adanya penjualan.

Hal ini memperlihatkan kegiatan sejak pesanan penjualan sampai pengiriman barang, termasuk pencatatan pesanan (order) yang diterima, pencatatan akibat materil dan finansial dari penjualan. Kegiatan ini melibatkan berbagai bagian yaitu: Bagian penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, seksi piutang, bagian akuntansi, bagian keuangan dan seksi kas.

2.1.4 Efektivitas

2.1.4.1 Pengertian efektivitas

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektivitas, menurut Arens dan Loebbecke adalah sebagai berikut:

> "*Effectiveness refers to the accomplisment of objective, where as efficiency refers to the resource used to the achieve these objektives and example of effective is production of part without defect. Efficiency concern whether thoses part are produce"*.
>
> (2000:298)

Pengertian efektivitas menurut Azhar Susanto adalah:

> "Efektifitas artinya informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat, format yang tepat sehingga dapat dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan".
>
> (2004:47)

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektivitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

Dalam hal efisiensi dapat dlihat dari dua sisi, yaitu kemampuan untuk menghsilkan keluaran tertentu dengan penggunaan sumber daya yang lebih sedikit dan kemampuan menggunakan sejumlah sumber daya tertetu untuk menghasilkan keluaran yang lebih besar. Jadi efektivitas merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajem untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

2.1.5 Piutang

Setiap perusahaan merupakan pasti memiliki piutang walaupun demikian, jumlah dan bentuk pengendaliannya belum tentu sama antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Piutang biasanya timbul karena akibat dari transaksi penjualan secara kredit. Selain untuk meningkatkan volume penjualan, transaksi atau penjualan secara kredit juga berguna untuk menciptakan kepercayaan, hubungan baik, dan kesinambungan perusahaan dimasa yang akan datang.

2.1.5.1 Pengertian Piutang

Adapun pengertian piutang menurut menurut pakar-pakarnya seperti, Carl S. Warrent yang diterjemahkan oleh Alfonus Sirait dan Helda Gunawan yaitu :

> "Piutang atau (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.
>
> (2001:324)

Adapun menurut Sunarto mengdefinisikan piutang sebagai berikut :

> "Tagihan yang timbul dari penjualan barang dagang atau jasa secara kredit".
>
> (2003 ; 37)

Berdasarkan beberapa definisi tersebut maka yang dimaksud dengan piutang adalah tagihan yang meliputi segala macam tuntutan atau klaim kepada pihak lain yang umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas atau dalam bentuk lain dimasa yang akan datang.

2.1.5.2 Klasifikasi Piutang

Banyak perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit dengan madsud untuk menjual lebih banyak barang atau jasa. Piutang yang timbul dari penjualan semacam itu diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau wesel tagih. Piutang ini biasanya memiliki bagian yang signifikan dari aktiva lancar perusahaan.

Menurut Carl S. Warren, dkk yang diterjemahkan oleh alfonsus Sirait dan Helda gunawan klasifikasi piutang adalah sebagai berikut :

1. Piutang Usaha
   Transaksi paling umum menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat dengan mendebet akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek seperti 30 atau 60 hari. Piutang diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.
2. Wesel Tagih
   Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam waktu setahun, maka diklasifikasikan sdalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan, dimana pelanggan dimadsud telah menerbitkan surat utang formal kepada perusahaan.
3. Piutang Lain- lain
   Piutang lain- lain biasanya disajian secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai hutang lancar. Jika penagihan lebih dari satu tahun, maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar.

(1999:324)

Selain berdasarkan klasifikasi di atas, piutang juga dapat diklasifikasikan berdasarkan jangka waktu pelunasan yaitu:

1. Piutang lancar (jangka pendek) pelunasan kurang dari 12 bulan.
2. Piutang tidak lancar (jangka panjang) pelunasan lebih dari 12 bulan.

Pengklasifikasian berdasarkan jangka waktu ini berdasarkan pernyataan Ikatan Akuntasi Indonesia (IAI) di dalam PSAK no. 1, yang menyebutkan bahwa:

> "Perusahaan menyajikan aktiva lancar terpisah dari aktiva tak lacar dan kewajiban jangka pendek terpisah dari kewajiban jangka panjang kecuali untuk industri tertentu yang di atur dalam SAK khusus. Aktiva lancar dasajikan menurut urutan jatuh tempo".
>
> (2002: 1.9: 39)

Tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi piutang terdiri atas sistem dan prosedur piutang agar dapat menciptakan informasi dan pengendalian atas piutang sehingga dapat menangani hal- hal sebagai berikut :

1. Akibat finansil dari penjualan kredit ialah timbulnya piutang. Timbulnya piutang maupun hapusnya piutang antara lain karena pembayaran atau penagihan secara wajar.
2. Kemacetan atas piutang maupun keterlambatan pembayarannya akan memepengaruhi likuiditas perusahaan, dan dapat menimbulkan kerugian.

Menurut Azhar Susanto menjelaskan tugas pokok bagian piutang adalah:

1. Tugas regitrasi (pencatatan) atas semua transaksikeuangan akibat penjualan secara kredit.
2. Tugas kontol (pengawasan) terhadap ditaatinya syarat- syarat pembayaran.
3. Tugas kontrol (pengawasan) atas maksimum kredit yang aka diberikan terutama untuk para debitur lama.

(2001:192)

2.1.5.3 Pengendalian piutang

Prosedur pengendalian piutang, erat hubungannya dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak dan pengendalian dipihak lain. Piutang merupakan mata rantai diantara keduanya.

Ditinjau dari cara pendekatan manajen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum dimana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang.

Menurut Wilson & Cambell yang diterjamahkan oleh Tjintjin Fenix Tjendera ketiga bidang itu adalah:

> 1. Pemberian kredit dagang
>   Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sanksi yang berlebihan.
> 2. Penagihan
>   Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar
> 3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrsikan dengan baik ataupun dilakukan dengan cara wajar, tidak menjamin adanya pengendalian pengendalian piutang, yaitu tidak menjamin ataupun dapat memastikan bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya, kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masuk kedalam rekening bank perusahaan sehingga harus diberlakukan suatu sistem pengendalian yang memadai.
>
> (2001:418)

2.1.6 Efektifitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karene itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuan perusahaan akan tercapai secara material.

Semakin besarnya volome penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Kemampuan piutang untuk dapat dikonversikan kedalam uang tunai dikenal dengan kolektibiltas atau penagihan piutang. Ada beberapa kendala dalam penagihan piutang, baik intern maupun ekstern. Faktor intern berasal dari pemeriksaan intern penjualan kredit yang kurang baik, sedangkan faktor ekstern dapat disebabkan oleh keadaan pelanggan, misalnya pailit. Pengendalian piutang menurut Mulyadi adalah :

> " Adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di perusahaan"
>
> (2002:183)

Salah satu tujuan utama manajemen keungan adalah mengusahakan adanya penugasan kas secara berhati-hati dan efektif. Ditinjau dari segi penagihan kas, ada dua fase pengendalian yaitu:

1. mempercepat penagihan.
2. Pengendalian intren yang layak terhadap penagihan.

Dengan demikian untuk mengetahui apakah pengendalian efektif atau tidak, yaitu dengan pengendalian internal, adapun tujuan pengandalian internal menurut Arens dan Lobbecke dalam hal ini pengendalian piutang, perusahaan khususnya manajemen, menerapkan pengendalian internal terhadap piutang yang bertujuan untuk :

1)" Reliability of financial reporting
2) Control related to the reliability of financial reporting
3) Efficiency and efectiveness of operations
4) *Compliance with applicable laws and regulations".*

(2003:271)

Keempat tujuan pengendalian piutang atas transaksi diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1) *Reliability of financial reporting* (menyediakan informasi yang dapat dipercaya) .

   Informasi yang akurat, tepat waktu dan dapat dipercaya sangat diperlukan oleh manajemen untuk melaksanakan kegiatan operasinya. Pengendalian interal terhadap piutang dapat membantu memenuhi kebutuhan manajemen akan informasi.

2) *Control related to the reliability of financial reporting* (melindungi harta dan catatan perusahaan)

   Adanya penendalian internal yang baik atas harta dan catatan perusahaan akan mengurangi kecurangan atau penyalahgunaan harta dan catatan tersebut.

3) *Efficiency and efectiveness of operations (*meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan.

   Adanya pengendalian internal yang baik terhadap piutang, akan mengurangi kemungkinan terjadinya perangkapan tugas dan penggunaan secara tidak efisien.

4) *Compliance with applicable laws and regulations* (meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan- kebijakan yang ditetapkan)

   Pengendalian internal yang baik terhadap piutang akan memberikan suatu keyakinan memadai bahwa kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan akan dipatuhi oleh semua pihak yang terlibat.

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan pengendalian internal terhadap piutang, akan sangat mempengaruhi penanganan transaksi-transaksi keuangan dari suatu perusahaan sehingga perolehan keungan dan perlindungan terrhadap aktiva memungkinkan untuk dicapai dan dilakukan.

2.1.7 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektivitas pengendalian piutang. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Salah satu sumber daya yang dimiliki yaitu penjualan secara kredit sehingga perlu adanya penanganan atau pengendalian untuk efektivitas oprasional perusahaan karena apabila piutang terlalu banyak kemungkinan tidak tertagihnya semakin besar, sehingga perlu adanya pengendalian piutang untuk menghindari piutang tidak tetagih. Hubungan antara sistem informasi akuntansi penjuana dalam rangka pengendalian piutang seperti yang diungkapkan oleh Azhar Susanto adalah:

> "Ada hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian piutang. Dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. Struktur pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik.
>
> (2002:59)

Dengan demikian, masukan (data transaksi) menjadi keluaran (informasi) yang diperlukan manajemen guna pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan.

Keputusan yang diambil oleh pihak manajemen merupakan dasar dari perncanaan. Perencanaan merupakan standar dalam pencapaian efektivitas pengendalian piutang. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi penjualan akan tercapai apabila efektivitas pengendalian piutang dilaksanakan dengan baik dan mencapai sasaran, mulai dari prosedur pemesanan penjualan sampai dengan diterimanya uang yang kemudian disusun dalam laporan keungana dan laporan manajemen.

Berdasarkan uraian diatas, penulis dapat menyimpulkan sistem informasi akuntansi penjualan tlah memadai, maka dapat menghasilkan pengendalian piutang yang memadai pula.

2.2 Kerangka Pemikiran

Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh perusahaan, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dipihak lain para pelanggan umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaranya dapat ditunda. Dalam kenyataannya, penjualan kredit pada banyak perusahaan biasa jauh lebih besar dari penjualan tunai. Dimana penjualan kredit menimbulkan piutang.

Piutang merupakan komponen dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengendalian yang baik terhadap piutang ini merupakan suatu keharusan bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang baik dengan para konsumen. Sehingga piutang ini dikelola dan dikembangkan untuk memberikan konstribusi dan efektivitas kinerja perusahaan.

Menurut Sunarto mendefinisikan piutang sebagai berikut:

> "Tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit"
>
> (2003:37)

Dan pengertian piutang menurut Alfonus Sirait dan Helda Gunawan yaitu :

> "Piutang atau (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.
>
> (2005:324)

Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, dimana yang paling umum adalah dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Aktivitas penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan kepemilikan atas barang dan jasa yang disertai dengan penyerahan modal dari pihak penerima sehingga terjadi timbal balik antara keduanya supaya penjualan dapat berjalan dengan baik harus dilakukan pengendalian terhadap penjualan.

Adapun pengertian pengendalian menurut Sukrisno Agoes sebagai berikut:

> "Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personal lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi dan (c) kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku.
>
> (2004:75)

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atas transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan dilaporkan sebagai mana seharusnya, sehingga kekayaan dan catatan perusahaan bisa telindungi dengan baik.

Pengertian efektivitas menurut Azhar Sutanto yaitu:

> "Efektivitas artinya informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat dan tepat, format yang tepat sehingga dapat dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan".
>
> (2004:47)

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektivitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

Jadi cara terbaik untuk mengetahui penagihan piutang dagang adalah dengan menganalisa umur piutang. Semakin tua umur piutang, semakin kecil kemungkinan tertagihnya analisis umur piutang mempunyai tujuan untuk

meyakinkan tertagih atau tidaknya piutang dan menunjukan efektifitas pengendalian piutang.

Efektivitas pengendalian piutang menurut Mulyadi adalah :

> "Serangkaian kebjakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan.
>
> (2000:183)

Perencanaan penjualan pada suatu perusahaan akan menjadi dasar bagi perencanaan produksi, perencanaan pembeli, perencanaan penerimaan dan pengeluaran kas, serta perencanaan lain dalam perusahaan, untuk itu dalam melaksanakan penjualan para manajer memerlukan berbagai informasi yang memadai sesuai dengan keadaan perusahaan sehingga memudahkan manajer dalam mengambil suatu keputusan secara cepat dan tepat. Dan untuk mencapainya perusahaan perlu menerapkan sistem informasi akuntansi.

Adapun pengertian sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi adalah:

> "Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengendalian".
>
> (2001:3)

Beberapa tujuan utama seiring dengan disusunnya sistem informasi aktuntansi bagi suatu perusahaan, menurut La Midjan adalah sabagai berikut:

1. "Untuk meningkatkan kualitas informasi yaitu informasi yang tepat guna *(relevan)*, lenkap, dan terpercaya (akurat). Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi harus cepat dan tepat, dapat memberikan informasiyang diperlukan secara lengkap.

2. Untuk meningkatkan kualitas inernal cek atau sistem pengendalaian intren, yaitu sistem yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan. Hal ini berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus mengandung kegiatan intern perusahaan.
3. Untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti bahwa biaya tata uasaha untuk sistem akuntansi harus seefisien mungkin serta jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi".

(2001:1)

Berdasarkan urain diatas dapat dijelaskan bahwa sistem informasi bertujuan untuk mendukung operasi-operasi harian, pembuatan keputusan intern perusahaan dan pengendalian terhadap manajemen perusahaan secara tepat dan tepat dalam rangka meningkatkan sistem pengendalian intern.

Hubungan antara sistem informasi akuntansi dalam rangka pengendalian piutang seperti yang diungkapkan oleh Azhar Susanto adalah:

> "Ada hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian piutang. Dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. Struktur pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik.
>
> (2002:59)

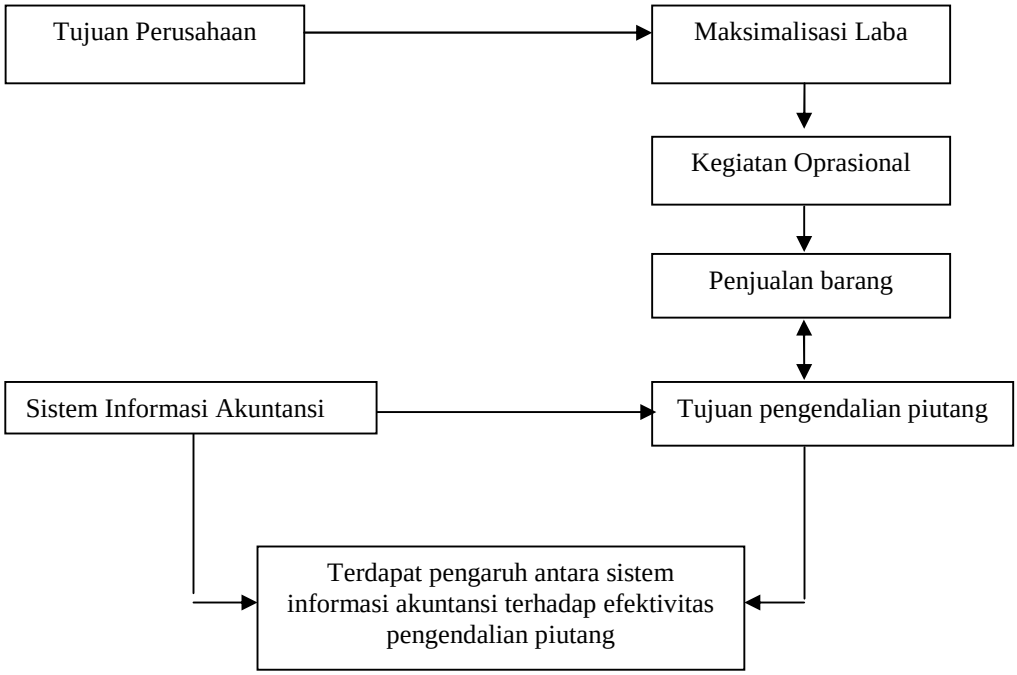
Hali ini menguatkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Alvin Fauzan pada tahun 2003 yang berjudul " Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Persedian Barang Jadi Pada PT Pindad" menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi berperan terhadap informasi pengendalian persediaan barang dalam perusahaan untuk melakukan penjualan dan distribusi barang.

Utuk lebih jelasnya penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh peneliti-peneliti terdahulu menghasilan kesimpulan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, yang dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 2.1
Penelitian dan Referensi yang berkaitan dengan pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang

No	Nama	Tahun	Judul	Kesimpulan	Perbedaan	Persamaan
1	Dondy Rayumsi	2006	Peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menghasilkan informasi bagi kepentingan pengambilan keputusan pimpinan pada Auto 2000	Peranan sistem informasi penjualan sangat pentin bagi pimpinana untuk mengambil keputusan	Variabel terikatnya adalah informasi bagi kepentingan pengambilan keputusan pimpinan. Penelitian ini menggunakan metode purposive sampling sedangkan penelti menggunakan sampling jenuh atau sensus.	Terdapat variabel sertan indikator mengenai sistem informasi akuntansi penjualan
2	Alvin Fauzan	2004	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Persedian Barang Jadi Pada PT Pindad	sistem informasi akuntansi berperan terhadap informasi pengendalian persediaan barang dalam perusahaan untuk melakukan penjualan dan distribusi barang.	Variabel terikatnya adalah efetivitas pengendalian internal barang jadi. Penelitian ini menggunakan pendekatan Multiple Case dengan single Unit Analysis.	Terdapat kesamaan mengenai sistem informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian

Berdasarkan uraian kerangka di atas, maka peneliti dapat menggambarkan skema kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Hipotesis

Hipotesi merupakan suatu pertanyaanyang bersifat sementara atau dengan anggapan, pendapat atau asumsi yang mungkin benar dan mungkin salah. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis yang disajikan penulis adalah “Terdapat Pengaruh Antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang”.