# BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

# 2.1 Kajian Pustaka

**2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi**

**2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Chr. Jimmy L. Gaol (2008 : 9) pengertian sistem sebagai berikut :

“Sistem adalah hubungan satu unit dengan unit-unit lainnya yang saling berhubungan satu sama lainnya dan tidak dapat dipisahkan serta menuju suatu kesatuan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.

Menurut James A. O’brien dalam Edy Irwansyah dan Jurike V Moniaga (2012:281) mengatakan bahwa :

1. “A group of interrelated or interacting elements forming a unified whole,
2. A group of interralated components working together toward a common goal by accepting inputs and producing outputs in an organized transformation process,
3. An assembly of methods, procedure, or techniques unified by regulated interaction to form an organized whole,
4. An organized collection of people, machines, and methods required to accomplish a set of specific functions”.

Berdasarkan pengertan di atas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekumpulan orang, mesin, atau metode yang diperlukan untuk menghubungkan satu unit dengan unit-unit lainnya dengan menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Edi Irwansyah dan Jurike V. Moniaga (2012:287) mengungkapkan pengertian sistem informasi sebagai berikut.

“Sistem informasi adalah sekumpulan hardware,software, data, manusia dan prosedur bekerja sama untuk menghasilkan informasi. sebuah prosedur merupakan sebuah atau sekumpulan instruksi yang diikuti pengguna untuk menyelesaikan kegiatan yang sedang bekerja”

Sistem informasi akutansi (SIA) adalah sebuah alat dan model yang dirancang untuk mempermudah dalam melaporkan informasi yang khususnya informasi akuntansi. Informasi akuntansi yang dilaporkan berawal dari transaksi, pengikhtisiaran, pengolongan hingga sampai pelaporan dan akhirnya digunakan dalam membantu pengambilan sebuah keputusan. Menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:57) menjelaskan :

“Informasi akuntansi secara garis besar dapat digambarkan sebagai rangkaian aktivitas yang menggambarkan pemrosesan data – data dari aktivitas bisnis pengolahan data keuangan perusahaan dengan menggunakan sistem informasi komputer yang terintegrasi secara harmonis.”

Sistem informasi akuntansi diibaratkan seperti robot yang tugasnya sudah dirancang dalam mengkoordinasikan sehingga mempermudah dalam penyampaian informasi akuntansi. Menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dwi Anggadini dalam Buku Sistem Informasi Akuntansi (2011:57) mengatakan :

“Sistem Informasi akuntansi (SIA) dapat didefinisikan sebagai suatu sistem yang berfungsi untuk mengorganisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pembuatan keputusan manajemen dan pimpinan perusahaan dan dapat memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Sistem informasi akuntansi juga terdiri dari unsur – unsur yang tidak terpisahkan dan masing – masing unsur harus bekerja sama secara harmonis untuk menghasilkan suatu laporan. Hal ini sesuai dengan pernyataan menurut Bodnar dan Hapwood dalam Lilis Puspitawati dan Sri Dwi Anggadini (2011:58) menyatakan :

“Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan sistem komputer yang dirancang untuk mentransformasikan data akuntansi menjadi informasi, yang mencakup siklus pemrosesan transaksi, penggunaan teknologi informasi dan pengembangan sistem informasi.”

Dalam prakteknya hampir seluruh perusahaan yang besar sudah menggunakan sistem informasi akuntansi dengan berbagai bantuan aplikasi teknologi informasi yang beragam. Timbulnya kebutuhan akan sistem informasi akuntansi ini karena diperlukannya penyajian pelaporan keuangan cepat, akurat dan tepat waktu. Menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dwi Anggadini (2011:63) menjelaskan :

“Penggunaan sistem informasi akuntansi secara umum adalah untuk membantu mengelola keuangan perusahaan adapun tujuan khusus penggunaan Sistem Informasi”.

**2.1.1.2 Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Agar informasi yang dihasilkan oleh pengola data akuntansi benar-benar menghasilkan informasi keuangan yang berguna dan dapat dipecaya sesuai dengan tujuan sistem informasi akuntansi maka tidak lepas dari komponen sistem informasi akuntansi.

Adapun komponen sisteminformasi akuntansi yang dikemukakan oleh Azhar Susanto (2008:207) adalah sebagai berikut:

1. “Hardware

Hardware ini merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, memasukan, memproses, menyimpan dan mengeluarkan hasil pengolahan data dalam bentuk informasi.

Hardware terdapat:

1. Bagian *Input* (*Input Device*)

Peralatan input merupakan alat-alat yang dapat digunakan untuk memasukan data kedalam komputer. Ada beberapa contoh peralatan yang dapat digunakan untuk memasukan data seperti untuk memasaukan data berbentuk teks(ASCII) atau bentuk gambar, suara video dan petunjuk (*pointer*)

1. Bagian Pengolah Utama dan Memori

Bagian pengolah utama terdiri dari processor, *processor* adalah adalah jantung sistem komputer, *processor* dapat bekerja dengan cepat dalam mengolah data bila dibantu dengan komponen lainnya yaitu biasa disebut dengan *processor* disisi lain terdapat memori yang merupakan tempat penyimpanan terdapat dua bagian memori yaitu memori utama dan memori kedua atau memori tambahan, memori utama merupakan memori yang dapat dibaca dengan CPU sedangkan memori tambahan jauh lebih banyak tapi cenderung lambat.

1. Bagian *Output*

Merupakan peralatan-peralatan yang digunakan untuk mengeluarkan informasi hasil pengolahan data ada beberapa macam output antaranya printer, HMD, LCD.

1. Software

Software merupakan kumpulan dari program-program yang digunakan untuk menjalankan komputer. Tanpa software komputer tanpa menjalankan sebagaimana fungsinya. Software dibagi menjadi dua bagian yaitu software untuk sistem dan software untuk perangkat lunak. Operating sistem berfungsi untuk mengendalikan hubungan antara komponen-komponen yang terpasang dalam suatu sistem komputer misalnya keyboard dan CPU, layar monitor dan layar monitor dan lain-lain. Sedangkan software jadi yang siap digunakan.

1. Brainware (Sumber Daya Manusia)

Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang terlibat dalam pembuatan, sistem informasi, pengumpulan dan pengolahan data, pendistribusian dan pemanfaatan informasi.

Terdapat beberapa bagian antaranya :

1. Manajer sistem informasi

Bertugas untuk menganalisa dan membuat program-program untuk setiap project di setujui. Tim pengembangan yang bekerja dibawah seorang manajer project perusahaan besar akan meliputi satu atau lebih analisi bisnis, programer, aplikasi, *counterpart* dari bagian yang memerlukan aplikasi.

1. Analisis Sistem

Bertanggung jawab dalam menganalisa *problem-problem* yang dihadapi perusahaan secara keseluruhan atau sebatas masalah akuntansi dan merancang solusi yang sesuai dengan keburuhan.

1. Ahli Komunikasi

Bertanggung jawab menjamin bahwa fasilitas komunikasi yang ada siap melayani kebutuhan organisasi untuk transformasi fata baik secara internal dan eksternal.

1. Administrator *database*

Bertanggung jawab dalam memelihara integritas data yang disusun untuk mengontrol data dari kemungkinan terjadi data yang duplikasi atau data yang belum dinormalisasi. Disamping itu juga melakukan alokasi dimana suatu data harus disimpan dan diolah.

1. Programer

Bertanggung jawab untuk memperbaiki kesalahan yang ditemukan pada program aplikasi dapat memenuhi semua kebutuhan manajemen dan perubahan lingkungan.

1. Operator

Bertanggung jawab memasukan data secara rutin pada saat transaksi dilakukan.

1. Pustakawan

Bertanggung jawab menyimpan dan memelihara berbagai bentuk dokumentasi mulai dari dokumen pengembangan sistem informasi akuntansi, dan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan operasi perusahaan sehari-hari.

1. Prosedur

Prodesur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Terdapat prosedur yang dilakukan antaranya :

1. Rangkaian kegiatan sistem informasi akuntansi

Rangkaian kegiatan dalam ssistem informasi akuntansi dalam mendukung jalannya sistem informasi akuntansi.

1. Terdapat dua aplikasi atau lebih dalam hal ini manajemen harus mengunakan dua aplikasi atau lebih untuk memudahkan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan.
2. Database dan sistem majemen database

Manajemen data merupakan bagian dari manajemen sumber daya informasi yang membantu perusahaan agar sumber daya yang dimilikinya mencerminkan secara akurat sistem fisik yang diwakilinya sehingga data terintegrasi dengan data terkait.

1. Tekhnologi jaringan kmunikasi

Telekomunikasi adalah penggunaan media elektronik atau cahaya untuk memindahkan data atau informasi dari satu lokasi ke satu atau beberapa alokasi lain yang berbeda melalui berbagai software yang digunakan perusahaan”.

Marshall B. Romney dalam Amir Abadi yusuf (2008:3) mengemukakan komponen sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. “Orang-orang yang mengoperasikan sistem tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi.
2. Prosedur-prosedur baik manual maupun terotomatisasi yang melibatkan dalam pengumpulan, pemoresan dan penyimpanan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. Software yang dipakai untuk memproses data organisasi.
5. Infrastrucktur Technologi Informasi termasuk komputer, peralatan pendukung (*Pheriviral Devince*) dan peralatan untuk komunikasi jaringan.”

**2.1.1.3 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2008:3) unsur-unsur pokok sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. “Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Dengan formulir ini data yang bersangkutan dengan transaksi yang direkam pertama kali dijadikan dasar pencatatan.

1. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat, meringkas data keuangan dan data lainnya.dalam jurnal ini juga terdapat kegiatan peringkasan data keuangan dan data lainnya yang hasilnya kemudian diposting ke rekening yang bersangkutan dalam buku besar.

1. Buku besar

Buku besar terdiri dari rekening-rekening yang digunakn untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening buku besar ini disatu pihak dapat dipandang sebagai wadah untuk menggolongkan data keuangan, pihak lain dapat dipandang sebagai sumber informasi keuangan untuk penyajian laporan keuangan.

1. Buku besar pembantu

Buku besar pembantu terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi diringkas dan digolongkan dalam rekening buku besar danbuku pembantu.

1. Laporan

Laporan merupakan hasil akhir proses akuntansi yang berupa neraca, laporan perubahan laba ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umum piutang, daftar utang yang akan dibayar, dan daftar saldo persediaan yang lambat dibayar.”

**2.1.1.4 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Manajemen memerlukan sistem informasi akuntansi agar mencapai tujuan perusahaan dalam memenuhi fungsinya sistem informasi akuntansi harus memenuhi tujuan utama maupun tujuan khusus yang keduanya dapat menghasilkan informasi-informasi yang berguna dalam perangcangan dan pengendalian.

Adapun fungsi sistem informasi akuntansi yang dikemukakan oleh Azhar Susanto (2008:8) adalah sebagai berikut:

1. “Mendukung aktivitas sehari-hari

Suatu perusahaan agar tetap bisa eksis perusahaan tersebut harus terus beroperasi dengan melakukan sejumlah aktivitas bisnis yang peristiwanya disebut sebagai transaksi seperti melakukan pembelian, penyimpanan, proses produksi dan penjualan. Transaksi akuntansi untuk diolah oleh sistem pengolahan transaksi (SPT) yang merupakan bagian atau sub dari sistem informasi akuntansi, data-data yang bukan merupakan data transaksi akuntansi dan data transaksi lainnya yang tidak ditangani oleh sistem informasi lainnya yang ada diperusahaan dengan adanya sistem informasi akuntansidapat melancarakan operasi yang dijalankan perusahaan.

1. Mendukung proses pengambilan keputusan

Tujuan yang sama pentingnya dari sistem informasi akuntansi adalah untuk memberikan informasi yang diperlukan dalam pengambilan keputusan. Keputusan harus dibuat dalam kaitannya dengan merencanakan dan pengendalian aktivitas perusahaan.

1. Membantu memenuhi tanggung jawab pengelolaan perusahaan

Setiap perusahaan memenuhi tanggung jawab hukum. Salah satu tanggung jawab yang penting adalah keharusan memberi informasi kepada pemakai yang berada di luar perusahaan atau *steakholder* meliputi pemasok, pelanggan, pemegang saham, kreditor, investor besar, serikat kerja, analisis keuangan, assosiasiindustri atau bahkan publik secara umum.”

Menurut marshall B. Romney dan Paul Steinbart dalam Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary (2008:10) tujuan dari sebuah sistem informasi akuntansi, yaitu:

1. “Memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya-biaya untuk menghasilkan produk dan jasa.
2. Memperbaiki efisisensi
3. Memperbaiki pengambilan keputusan
4. Berbagi pengetahuan”

Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik, maka tujuan-tujuan yang sudah disebutkan diatas dapat dicapai karena dengan demikian, informasi yang dihasilkan dapat berguna dan menuai karakteristik yang relevan, handal, lengkap, tepat waktu dan mudah dipahami agar dapat meningkatkan laba organisasi dengan cara memperbaiki efisiensi dan efektifitas. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan sistem informasi akuntansi cukup penting bagi manajemen untuk memperoleh informasi khusunya informasi keuangan yang diperlukan baik perencanaan dan pengendalian kegiatan maupun melaksanakan pertanggung jawaban.

**2.1.2 Penjualan**

**2.1.2.1 Pengertian Penjualan**

Menurut Mulyadi (2008:160) mendefinisikan penjualan adalah sebagai berikut:

“Suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit ataupun secara tunai”

Sedangkan menurut Soemarso S.R (2009:160) mendefinisikan bahwa penjualan adalah sebagai berikut:

“Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan meruakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.”

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan akun yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan barang dagang dalam suatu periode.

**2.1.2.2 Penjualan Kredit**

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli tersebut sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan dengan jangka waktu yang tertentu perusahaan mempunyai tagihan terhadap pembeli tersebut sesuai ketentuan yang telah disepakati. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli terlebih dahulu perusahaan meninjau apakah dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Menurut Soemarso S.R (2009:160) mendefinisikan penjualan kredit adalah sebagai berikut:

“Transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat munculnya piutang, kas atau aktiva.”

Sedangkan pengertian penjualan menurut Kieso dalam Emil Salim (2009:389) pengertian penjualan kredit adalah sebagai berikut:

“Penjualan kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar jada yang dijual, biasanya dapat ditagih 30-60 hari dan merupakan (piutang terbuka)yang berasal dari pelunasan utang jangka pendek.”

Dari definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu kegiatan atau transaksi antara perusahaan dan pembeli yang berupa barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai, yang dilaksanakan dengancara mengirim barang yang dipesan dengan jangka waktu pembayaran 30 hari atau lebih.

**2.1.2.3 Penjualan Tunai**

Menurut Narko (2008:71) pengertian penjualan tunai adalah sebagai berikut :

# “Sistem penjualan dikatakan penjualan tunai apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kasa.”

Jadi, penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual.

**2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

**2.1.3.1 Pengerian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit mengkombinasikan berbagai kommponen sistem informasi akuntansi dalam menunjang aktivitas penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit akan menghasilkan informasi akntansi yang berhubungan dengan aktivitas penjualan kredit akan dipakai oleh para pengguna informasi dalam mengambil keputusan karena aktivitas ini merupakan aktivitas yang berhubungan langsung dengan konsumen sebagai pengguna produk maka aktivitas penjualan kredit harus dilaksanakan dengan sistemyang baik sehingga perusahaan dapat mempertahankan pelanggannya atau bahkan menambah yang baru.

Menurut Azhar Susanto (2008:72) mendefinisikan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

“Sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub/kompunen baik disik maupun nonfisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu dan lainnya secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.”

Menurut Soemarso S.R (2010:160) mendefinisikan penjualan kredit adalah sebagai berikut :

“Transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas atau aktiva.”

Jadi dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah kumpulan (integrasi) dari sub sistem yang saing berhubungan satu sama lain disertai transaksi antara perusahaandengan pembeli untuk menyerahkan barang sehingga menimbulkan piutang.

**2.1.3.2 Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

 Sistem informasi akuntansi akan memberikan manfaat bagi para pemakainya, apabila memiliki karakteristik tertentu.

 Sedangkan menurut Krismiaji (2010:15) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi harus mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. “Relevan

Menambah pengetahuan atau nilai bagi para pembuatan keputusan, dengan cara mengurangi ketidakpastian, menaikan kempuan untuk memprediksi, atau menegaskan/membenarkan ekspektasi semula.

1. Dapat dipercaya

Bebas dari kesalahan atau bisa dan secara akurat menggambarkan kejadian atau aktivitas organisasi.

1. Lengkap

Tidak menghilangkan data penting yang dibutuhkan oleh para pemakai.

1. Tepat waktu

Disajikan pada saat yang tepat untuk mempengaruhi proses pembuatan keputusan.

1. Mudah dipahami

Disajikan dalam format yang mudah dipahami.

1. Dapat diuji kebenarannya

Memungkinkan dua orang kompeten untuk menghasilkan informasi yang sama secara *independent*.”

**2.1.3.3 Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem informasi akuntansi harus dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan agar kegiatan penjualan didalam perusahaan dapat berjalan secara efektif sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Krismiaji (2010:219) jaringan yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. “Prosedur order penjualan
2. Prosedur penjualan kredit
3. Prosedur pengecekan gudang
4. Prosedur pengiriman
5. Prosedur penagihan.”

**2.1.3.4 Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2008:214) yaitu sebagai berikut:

1. “Surat order pengiriman
2. Faktur penjualan
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
4. Bukti memorial”

**2.1.3.5 Laporan Yang Dihasilkan Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Laporan yang dihasilkan dalam sistem informasi akuntansi penjualan menurut Krismiaji (2010:273) tiga jenis laporan, yaitu:

1. “Laporan Kontrol *(Control Report)*

Laporan ini berisi informasi mengenai transaksi yang telah dipostingatau jumlah angka/nomor transaksi atau daftar perubahan yang dibuat selama pemeliharaan file.

1. Register

Merupakan daftar memuat seluruh transaksi penjualan yang diproses selama satu periode pemrosesan.

1. Laporan Khusus *(Special Report)*

Jenis laporan ini terdiri dari laporan bulanan, daftar umum piutang, daftar penerimaan kas dan laporan analisi penjualan.”

**2.1.4 Efektifitas**

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektifitas, menurut Arens dan Loebbecke (2007:298) pengertian efektifitas adalah sebagai berikut:

“*Effectiveness refers to the accomplisment of objective, where as efficiency refers to the resource used to the achieve these objectives and example of effective is production of part without defect. Efficiency concern whether thoses part are produce*”.

Pengertian efektifitas menurut Azhar Susanto (2008:47) adalah

“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.”

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektifitas 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 efektifitas merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajem untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

**2.1.5 Pengendalian Intern**

Segala sesuatu yang ingin dicapai oleh organisasi dituangkan oleh manajemen dalam tujuan perusahaan. Untuk memastikan bahwa tujuan tersebuat akan mudah dicapai maka manajemen menyiapkan seperangkat rencana dan menetapkan pengendalian atas pelaksanaan rencana yang dibuat.

Tujuan operasi mengatur operasional perusahaan yang dikendalikan oleh suatu struktur pengendalian intern yang baik yang diharapkan manajemen akan memperoleh keyakinan yang memadai untuk menghadapi segala resiko yang mungkin terjadi.

**2.1.5.1 Pengertian Pengendalian Intern**

Kehadiran pengendalian intern dalam lingkungan bisnis perusahaan merupakan suatu hal yang mutlak dilakukan oleh perusahaan dalam menjalani aktivitas operasionalnya selaku berhadapan dengan resiko-resiko yang mungkin terjadi.

Pengertian pengendalian intern menurut Azhar Susanto (2008:88) adalah sebagai berikut:

“Pengendalian (*Control*) meliputi semua metode, kebijakan dan prosedur operasi yang menjamin harta kekayaan perusahaan, akurasi dan kelayakan data manajemen serta standar operasi manajemen.”

Tujuan pengendalian intern yang direkomendasikan oleh *COSO* menurut Azhar Susanto (2008:95) adalah sebagai berikut:

“Agar perusahaan dapat tercapai dengan baik maka harus mempunyai tujuan pengenalian intern meliputi : (1) efektifitas dan efisiensi operasi, (2) Dapat dipercata laporan keuangan, (3) Ketaatan pada UU dan peraturan.”

Pengendalian dalam hal ini dapat berbentuk prosedur, peraturan dan instruksi yang di desain untuk memastikan bahwa tujuan akan dapat dicapai secara efektif dan efisien. Penetapan sistem pengendalian intern akan meningkatan probabilitas bahwa harapan manajemen dapat dicapai.

**2.1.5.2 Struktur Pengendalian Intern**

*COSO* (*Committee of Sponsoring Organization of Treadway Committee*) dalam Azhar Susanto (2008:96) memperkenalkan terdapat lima komponen kebijakan dan prosedur yang didesain dan di implementasikan untuk memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian intern akan dapat dicapai. Kelima kompunen tersebut adalah sebagai berikut:

1. “Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)
2. Penaksiran Resiko (*Risk Assesment*)
3. Aktivitas pengendalian (*Control Activities*)
4. Sistem Komunikasi Dan Informasi Akuntansi
5. Pemantauan (*Monitoring*).”

Dari kelima komponen pengendalian intern tersebut, komponen pengendalian merupakan fondasi untuk keseluruhan komponen. Sedangkan komponen komunikasi dan informasi merupakan saluran terhadap keempat komponen pengendalian lainnya. Penjelasan dari kelima komponen diatas adalah sebagai berikut :

1. “Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)

Kunci utama dari fondasi kegiatan suatu organisasi yaitu kepada pelaksanaan yang terlibat didalam proses atau aktivitas operasi dengan focus pada atribut pribadi, komunikasi personal, dan situasi kerja. Lingkungan pengendalan terdiri dari tindakan, kebijakan dan prosedur yang mencerminkan sikap keseluruhan top manajemen, direktur, dan pemilik suatu perusahaan terhadap suatu pengendalian dan pentingnnya bagi perusahaan. Beberapa faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian diantaranya :

1. Integritas dan nilai etika

Didasarkan pada pilihan dan pertimbangan nilai dapat mencerminkan nilai entigritas dan komitmen manajemen terhadap nilai etika. Etika dan integritas manajemen merupakan budaya organisasi kebijakan manajemen dalam membuat kebijakan harus diikuti dengan aturan mana yang harus diikuti sesuai top manajemen.

1. Kebijakan sumber daya manusia dan penerapannya

Kebijakan mengenai sumber daya manusia memberi pesanan kepada karyawan tentang apa yang diharapkan organisasi berkaitan dengan masalah integritas, etika dan kompetensi. Pelaksanaan dan rekruitmen yang terorganisir dengan baik menunjukan perusahaan memiliki komitmen kepada karyawannya. Adanya pelatihan menunjukan adanya tingkat kinerja dan perilaku yang diharapkan.

1. Filosofi manajemen

Pendekatan manajemen dalam menghadapi resiko bisnis, sikap dalam menghadapi akurasi data akuntansi dan perhatiannya terhadap kesesuaian antara anggaran dan realisasi operasi. Semua memiliki pengaruh yang sangat penting terhadap efektifnya sistem pengendalian intern perusahaan.

1. Penaksiran Resiko (*Risk Assesment*)

Mekanisme untuk mendefinisikan, menganalisi dan mengelola, sebagai risiko didalam organisasi atau perusahaan dihubungkan dengan tujuan yang ingin dicapai. Terdapat berbagai jenis resiko yang dihadapi yaitu risiko bisnis, risiko operasi, risiko keuangan, risiko ketaatan. Manajemen bertanggung jawab dalam menentukan resiko yang dihadapi oleh organisasi dalam mencapai tujuannya memperkirakan tingkat pengaruh dari setiap resiko, menilai tingkat kemungkinannya dan menentukan tindakan yang harus dilakukan untuk mengurangi pengaruh atau kemungkinannya.

1. Aktivitas pengendalian (*Control Activities*)

Kegiatan pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur *control* untuk meyakinkan bahwa tindakan yang diperlukan untuk mengatasi resiko yang benar-benar dilaksanakan. Aktivitas pengendalian merupakan salah satu komponen pengendalian internal yang berupa kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang ditetapkan manajemen untuk memenuhi tujuan operasionalnya dalam kaitannya dengan laporan keuangan. Dan juga terdapat otorisasi-otorisasi diantara otorisasi umum yang berkaitan dengan transaksi secara keseluruhan dan otorisasi khusus haanya pada jenis transaksi tertentu, adanya pemisahan tanggung jawab bahwa manajemen memberikan wewenang kepada seseorang dan orang lain, manajemen memberika perlindungan kepada pengaman asset dan catatannya dan adanya pengecekan kinerja yang teratur.

1. Sistem Komunikasi Dan Informasi Akuntansi

Sistem informasi yang relevan terhadap tujuan pelaporan keuangan, yang meliputi sistem akuntansi, terdiri dari metode dan catatan yang ditetapkan untuk mencatat, mengolah, mengikhtisarkan, dan melaporkan transaksi suatu entitas dan mempertahankan akuntabilitas untuk aktiva dan utang yang berkaitan. Sistem informasi akuntansi dalam komponen yang dimilikinya memiliki prosedur dan fakta yang digunakan untuk mengidentifikasi transaksi akuntansi, menyusun, menganalisis, mengklarifikasi, dan melaporkannya.

1. Pemantauan (*Monitoring*).”

*Monitoring* merupakan pengasan oleh manajemen dan pegawai lain yang ditunjuk atas pelaksanaan tugas sebagai penilaian terhadap kualitas dan efektifitas sistem pengendalian intern. Aktivitas *monitoring* berhubungan dengan perhitungan secara periodik atas efektifitas dari desain dan implementasi dari pengendalian intern yang dilakukan oleh pihak manajemen untuk menentukan apakah telah bekerja sesuai yang dimaksud dengan kondisi-kondisi yang ada.”

**2.1.5.3 Pengendalian Piutang**

Banyak perusahaan yang menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk dan jasa. Piutang yang timbul dari penjualan semacam itu biasanya diklarifikasi sebagai piutang. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempengaruhi pengendalian piutang yang diterapkan oleh perusahaan.

**2.1.5.4 Sistem Pengendalian Piutang**

Piutang unsur yang paling penting dalam sebagian besar neraca perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan dengan antara pelanggan, tetapi juga meliputi piutang kepada pegawai, wesel tagih dan lain-lain. Namun, piutang para pelanggan yang penting dalam jumlah totalnya. Tentunya fungsi perencanaan akan akan turut mempertimbangkan jumlah yang akan tertanam dalam piutang dan mengukur jumlah tersebut dengan membandingkannya terhadap modal dan tersedia serta hubungannya dengan penjualan.

Menurut James D. Wilson dan Jhon B. Campbell dalam Tjendra (2007:418) terdapat beberapa bidang pengendalian piutang adalah sebagai berikut:

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 besarnya karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.

1. Penagihan *(Collection)*

Apabila telah diberikan kredit, setiap usaha harus dilakukan untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.

1. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak

Meskipun prosedur memberikan kredit dan penagihan telah di administrasikan dengan baik dan dilakukan dengan wajar, ini tidak dijamin adanya pengendalian piutang yaitu tidak dapat menjamin ataupun dapat memastikan bahwa semua penyerahan difaktus sebagaimana mestinya sesuai dengan pengendalian intern yang memadai.”

**2.1.5.5 Pengertian Piutang**

Adapun definisi-definisi mengenai piutang menurut para ahli sebagai berikut:

Menurut Kieso, Weygant, Warfeld (2009:404) dalam Emil Salim mendefinisikan piutang sebagai berikut:

“Piutang usaha (*Account Receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi sema klaim dalam bentuk uang terhadap intetitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.”

Menurut Herry (2009:266) mendefinisikan pengertian piutang adalah sebagai berikut:

“Piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat kejadian dimasa lalu.”

Sedangkan menurut Slamet Segiri (2009:43) mendefinisikan piutang adalah sebagai berikut:

“Piutang usaha (*Account Receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit, sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua claim dalam bentuk uang terhadap entetitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.”

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, peneliti menyimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atau perusahaan lain dalam bentuk produk atau jasa yang ditawarkan kemudian dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang atas transaksi penjualan tersebut.

**2.1.5.6 Klasifikasi Piutang**

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi. Berikut klasifikasi piutang menurut para ahli:

Menurut Kieso dalam Emil Salim (2009:346) piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. “Piutang lancar (piutang jangka pendek)
2. Piutang tidak lancar (piutang jangka panjang).”

Sedangkan menurut Warren dalam Aria Farahmita, dkk (2008:404) klasifikasi piutang adalah sebagai berikut:

1. “Piutang Usaha *(account receivable)*

Yaitu piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan.

1. Piutang Wesel *(notes receivable)*

Yaitu jumlah terhutang bagi pelanggan jika perusahaan telah menerbitkan surat hutang formal. Wesel biasanya digunakan untuk jangka waktu satu tahun, maka dalam neraca wesel diklarifikasikan sebagai aktiva lancar.

1. Piutang lain-lain

Yaitu meliputi piutang bunga, piutang pegawai dan piutang dari perusahaan jika piutang lain-laindiperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun maka piutang ini diklarifikasi sebagai aktiva lancar.”

Dari definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diklarifikasikan menjadi beberapa macam diantaranya piutang lancar yaitu piutang usaha yang hanya satu periode sedangkan piutang tidak lancar adalah piutang yang kurang dari satu periode.

**2.1.5.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang**

Bambang Riyanto (2011:85) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah sebagai berikut:

1. “Volume penjualan kredit

Makin panjang jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang

1. Syarat pembayaran penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil jumlah piutangnya.

1. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Apabila batas maksimal volume jumlah penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka piutang semakin besar.

1. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang

1. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan pada bagian aktiva lancar.”

**2.1.5.8 Penilaian Piutang**

Piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima seperti yang diungkapkan oleh Zaki Baridwan (2010:125) adalah sebagai berikut:

“Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubungannya dengan penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengakuan nilai realisasi atau penyelesaian. Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi taksiran jumlah yang tidak diterima.”

**2.1.5.9 Risiko Kerugian Piutang**

Setiap kebijakan dilakukan perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan atau merugikan perusahaan itu sendiri.

Menurut Budi Prijanto (2009:6) mengemukakan bahwa:

“Jumlah piutang yang disajikan dalam neraca hendaknya menunjukan jumlah bersih yang diperkirakan dapat direalisir, untuk itu harus dilakukan prediksi terhadap jumlah piutang yang mungkin tidak tertagih piutang yang tidak tertagih diakui sebagai kerugian piutang.”

Menurut Mohammad Muslich (2010:116) mengatakan resiko yang mungkin terjadi dalam piutang adalah sebagai berikut:

1. “Risiko tidak dibayarkan seluruh tagihan piutang
2. Risiko keterlambatan dalam pelunasan piutang
3. Risiko tidak diterima sebagai piutang
4. Risiko tertanamnya modal kerja dalam piutang.”

**2.1.5.10 Umur Piutang**

Menurut Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008:209) dengan diketahui umur piutang maka dapat diketahui:

1. “Piutang-piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih.
2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali.”

Karena satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan persentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalkan akhir bulan atau akhir tahun dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang biasanya dikelompokan menurut umum.

Menurut Soemarso (2010:346) menyatakan bahwa umur piutang adalah sebagai berikut:

“Jangka waktu sejak dicatat transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya umur piutang.”

Bagian dari umur piutang terdiri dari kolom-kolom yang memperhatikan jumlah piutang dalam masing-masing kelompok umur. Masing-masing piutang di dianalisis untuk menetapkan piutang mana yang belum dan mana yang sudah jatuh tempo.

Umur piutang biasa digunakan dalam praktek. Umur piutang ini mengindikasi akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memeperharikan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang dengan mengidentifikasi piutang yang diragukan.

Dengan menggunakan umur piutang perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap komposisi keuangan perusahaan.

* + - 1. **Perputaran Piutang**

Menurut Bambang Riyanto (2011:85) mendefinisikan pengertian piutang adalah sebagai berikut:

“Piutang merupakan elemen penting atau unsur modal kerja yang selalu dalam kondisi berputar secara terus menerus yaitu dari kas, persediaan, piutang, kembali ke kas.”

Menurut Bambang Riyanto (2011:90) definisikan pengertian piutang adalah sebagai berikut:

“Periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayaran. Makin lunak atau makinlama syarat pembayarannya berarti makin lama modal terikat pada piutang yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah.”

* + - 1. **Analisis Piutang**

Menurut Dwi Martani, Ratna Wardani, dkk (2012:232) tentang analisi piutang yaitu sebagai berikut:

“Entitas melakukan analisis piutang yang dimiliki perusahaan dengan menekan pada risiko tidak tertagihnya piutang. Dalam melakukan analisis, pertama harus dicermati kebijakan akuntansi yang diberikan dalam mengukur serta menilai piutang dan cadangan penurunan nilai yang dilakukan telah cukup. Dalam analisis akuntansi, seorang analisis dapat melakukan penyesuaian sebelum melakukan perhitungan rasio-rasio keuangan terkait piutang.”

* + - 1. **Faktor-Faktor Turunnya Perputaran Piutang**

Makin tinggi perputaran piutang menunjukan modalkerja yang ditanam dalam piutang rendah, sebaliknya apabila rasio perputaran piutang semakin rendah maka akan terjadi *Over Investment.*

Penurunan rasio perputaran piutang menurut Munawir (2010:75) dapat disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut:

1. “Turunnya penjualan dan naikan piutang, turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang besar.
2. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang besar.
3. Turunnya piutang dengan piutang yang tetap.
4. Naiknya piutang sedangkan piutang tidak berubah.”

Penurunan rasio perputaran piutang dapat disebabkan karena bagian kredit dan penagihan yang tidak bekerja dengan efektif atau mungkin karena ada perubahan dalam kebijaksanaan pembelian kredit.

* + - 1. **Penelitian Terdahulu**

Adappun penelitian terdahulu mengenai hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal piutang, yang penulis jadikan sebagai bahan rujukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu**

|  |  |
| --- | --- |
| No | PENELITIAN TERDAHULU |
| Peneliti (Terdahulu) | Judul Penelitian | Hasil |
| 1 | M.Moermahadi Soerja Djanegara dan Yonathan Danusaputra (2007) | Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan | Sistem informasi akuntansi membantu manajemen dalam memberikan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Dan membantu dalam meningkatkan volume penjualan. |
| 2 | Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth (2008) | Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas | Penerapan sistem informasi akuntansi yang baik atas penjualan mutlak harus dilaksanakan, hal ini dikarenakan sistem informasiakuntansi merupakan subsistem informasi dari orang-orang, catatan-catatan dan prosedur yang dipergunakan oleh pihak intern dan ekstern perusahaan untuk memenuhi kebutuhan data keuangan, dan memiliki peranan penting proses pengambilan keputusan oleh pihak manajemen. |
| 3 | Neva saputri hisata dan Siti Khairani (2010) | Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit | Hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektifitas pengendalian internal penjualan menunjukan hubungan yang kuat. Hal ini dapat ditunjukan dengan peningkatan laba perusahaan setiap tahunnya. |
| 4 | Hutapea (2011) | Pengaruh Penerapan Sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian intern piutang | Hasil penelitian menunjukan terdapat Pengaruh positif antara Penerapan Sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas engendalian intern piutang |
| 5 | Feto Daan Yos (2012) | Analisis Informasi akuntansi penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal  | Pengendalian internal perusahaan yang baik adalah perusahaan yang sudah menerapkan unsur-unsur yang ada dalam sistem informasi akuntansi serta pengendalian internalnya. |
| 6 | Saeful Kholik (2013) | Pengaruh SIA Penjualan terhadap pengendalian intern penjualan | Hasil penelitian bahwa SIA penjualan kredit berpengaruh terhadap pengendalian intern penjualan  |

* 1. **Kerangka Pemikiran**

Eksistensi sebuah sistem informasi akuntansi sangat berguna bagi suatu perusahaan pada era globalisasi ini. Perkembangan zaman menuntut sebuah sistem untuk dapat meningkatkan kemampuan bersaing. Perusahaan harus reposif terhadap segala perkembangan zaman salah satu sikap reposif adalah dengan mendapatkan informasi sehingga pada akhirnya dapat mengambil suatu keputusan bagi pihak yang berkepentingan.

Selama ini perusahaan sering mengesampingkan manfaat dari sebuah sistem informasi. Perusahaan sering beranggapan bahwa sebuah sistem informasi merupakan suatu fasilitas yang memberikan manfaat lebih rendah bila dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan untuk mengambil suatu keputusan oleh pihak yang berkepentingan tetapi dalam mengambil sebuah keputusan pihak manajemen sangat dipengaruhi oleh suatu sistem informasi akuntansi.

Menurut azhar susanto (2008:72) pengertian Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut :

“Kumpulan dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.”

Sistem informasi akuntansi akan menghasilkan output berupa informasi akunansi. Output inilah yang akan digunakan oleh para pengguna informasi dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi dapat dijelaskan melalui komponen-pomponen yang dimilikinya. Komponen-komponen tersebut terdiri dari: (1)Hardware, (2)Software, (3)Brainware, (4)Prosedur, (5)Database dan jaringan komunikasi (Azhar Susanto, 2008:96). Dengan saling berhubungan dan bekerjasamanya seluruh komponen tersebut secara harmonis maka sistem informasi akuntansi dapat mencapai tujuanya, yaitu mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai informasi.

Untuk menghasilkan informasi yang akurat bagi pihak manajemen, perusahaan perlu mengevaluasi sistem informasi akuntansi yang diterapkanya, sistem informasi akuntansi merupakan sistem informasi formal yang mengikuti aturan-aturan yang berlaku. Sistem ini mengandung semua karakteristik yang meliputi tujuan, tahap, tugas, pengguna dan sumber daya. Lebih jauh lagi sistem informasi akuntansi suatu perusahaan tertentu mempunyai tahapan yang menyeluruh.

Siklus transaksi muncul sebagai akibat siklus bisnis dan transaksiakuntansi muncul sebagai akibat adanya transaksi bisnis yang dilakukan perusahaan (Azhar Susanto, 2008:190) selanjutnya membagi siklus transaksi akuntansi menjadi (1)siklus penerimaan, (2) Siklus pengeluaran, (3) Siklus produksi, (4) Siklus akuntansi keuangan.

Penjualan termasuk dalam siklus penerimaan karena adanya tahap akhir, penjualan akan menghasilkan penerimaan kas. Penjualan merupakan kegiatan yang terdiri dari penjualan kredit dan tunai. Perusahaan menerapkan kebijakan yang berbeda terhadap penjualan tunai dan penjualan kredit. Melalui penjualan kredit, perusahaan berharap agar omset penjualanya akan meningkat.

Aktivitas penjualan kredit akan menghasilkan piutang. Piutang yang terjadi merupakan klaim kepada pelanggan akibat terjadinya penjualan secara kredit yang dikemudian hari diharapkan dapat ditagih untuk kemudian menjadi kas bagi perusahaan. Jika aktivitas penjualan kredit dilakukan tidak tepat, maka informasi yang diberikan kepada para pengguna informasi tidak dapat diandalkan. Lebih jauh lagi akan merugikan perusahaan hingga akhirnya perusahaan tidak dapat mempertahankanya. Untuk meminimakan risiko yang mungkin terjadi dari aktivitas penjualan kredit diperlukan struktur pengendalian intern yang memadai, Alvin A. Arens (2007:270) menyatakan bahwa :

“Keberadaan pengendalian intern terhadap piutang secara tepat dan fektif diharapkan dapat meminimalkan risiko yang mungkin terjadi yang meliputi seluruh aktivitas didalan siklus penerimaan, dalam hal ini penjualan kredit.”

Keberadaan pengendalian intern terhadap piutang dapat meningkatkan keandalan informasi akuntansi piutang dan menjaga keamanan piutang perusahaan. Dengan informasi yang dapat diandalkan maka para pengambil keputusan khusunya manajemen dapat menghasilkan keputusan yang lebih baik untuk perusahaa, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

**2.2.1 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang**

Perusahaan menerapkan kebijakan dan prosedur pengendalian intern dengan maksud untuk memelihara kualitas informasi dan operasi dalam rangka pencapaian tujuan. Aktivitas penjualan kredit tidak terlepas dari berbagai risiko yang tidak diharapkan terjadi selama aktivitas tersebut berlangsung. Terjadinya risiko-risiko yang tidak diharapkan selama pesanan barang oleh pelanggan samapai kepada penerimaan kas pada akhirnya akan memberikan informasi yang tidak dapat diandalkan akan menyulitkan pengambil keputusan bahkan menyesatkan pihak-pihak yang terkait dengan aktivitas ini.

Kehadiran pengendalian interndalam pengelolaan piutang diharapkan dapat membantu meminimalkan kemungkinan risiko-risiko yang dapat terjadi sehingga informasi piutang dapat diandalkan, menurut (Azhar Susanto 2008 : 99) adalah sebagai berikut :

“Karena setiap aktivitas operasi yang dilakukan sangat bergantungkepada informasi, maka informasi yang berkualitas dapat membantu meningkatkan kualitas operasi. Terpeliharanya kualitas informasi dan operasi melalui penerapan pengendalian intern memberikan jaminan yang meyakinkan akan tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.”

Berdasarkan hal tersebut maka efektifitas pengendalian intern piutang dapat diukur dari informasi piutang yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi piutang yang berkualitas pada akhirnya membantu para pengguna dalam mengambil keputusan.

Menurut Azhar Susanto (2008:87) bahwa sistem informasi akuntansi saling mempengaruhi dengan pengendalian intern adalah sebagai berikut:

“Sistem informasi akuntansi merupakan dasar bagi manajer dan non manajer untuk memutuskan melakukan atau tidak melakukan sesuatu, dengan dukungan informasi berkualitas dan pengendalian intern yang baik maka tujuan perusahaan akan tercapai dengan baik sehingga menghindari dari resiko-resiko yang mungkin terjadi.”

 Bambang Riyanto (2011:85), mengemukakan bahwa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah sebagai berikut :

”Volume penjualan kredit, Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknyamakin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang, Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.”

Azhar Susanto (2008:59), mengemukakan hubungan antara sistem informasi akuntansi dalam rangka pengendalian piutang 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.”

**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**

* 1. **Hipotesis**

Pengertian hipotesis menurut Suharsimi Arikunto (2010:64), sebagai berikut:

“Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul.”

Berdasarkan kerangka pemikiran dan penelitian terdahulu diatas maka penulis menyimpulkan hipotesis sebagai berikut :

“Terdapat Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang.”