

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.1 Data, Sistem, dan Informasi

Romney dan Steinbart (2015) menyebutkan bahwa data adalah fakta yang dikumpulkan, dicatat, disimpan, dan diproses oleh sistem informasi. Data yang dimaksud adalah data yang terkait dengan proses bisnis perusahaan. Kemudian menurut Elmsari dan Navathe (2016), data adalah sebuah fakta yang dapat direkam dan memiliki makna tersirat. Koleksi dari seluruh data yang relevan disebut sebagai *database*. Pengertian lainnya dikemukakan oleh Sutarman (2012). Ia mengatakan bahwa data adalah hasil pengukuran atau pengamatan dari suatu pernyataan yang nyata. Data dapat berupa angka, huruf, simbol, atau gabungan darinya.

Sedangkan sistem merupakan kumpulan komponen yang saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sistem memiliki komponen pendukung yang disebut subsistem (Romney & Steinbart, 2015). Gelinas & Dull (2008) mengatakan sistem adalah seperangkat elemen yang saling bergantung yang bersama-sama bekerja untuk mencapai tujuan tertentu. Sebuah sistem harus memiliki organisasi, hubungan timbal balik, integrasi dan tujuan utama.

Informasi adalah sekumpulan data atau fakta yang diorganisasi atau diolah dengan cara tertentu sehingga mempunyai arti bagi penerima (Anggraeni & Irviani, 2017). Selain itu, Romney & Steinbart (2015) juga berpendapat informasi merupakan sebuah data yang telah disusun dan diproses menjadi hal yang mempunyai arti dan bermanfaat bagi penggunanya untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan.

Sehingga dari beberapa pengertian di atas mengenai data, sistem, dan informasi dapat disimpulkan bahwa data adalah input awal yang kemudian diproses oleh sekumpulan komponen terintegrasi yang disebut sebagai sistem. Output dari pemrosesan data oleh sistem adalah sebuah informasi yang merupakan sebuah hal yang mempunyai arti dan bermanfaat bagi pengambil keputusan.

2.1.2 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Gelinas dan Dull (2008), pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebuah subsistem khusus dari sistem informasi yang bertujuan untuk mengumpulkan, memproses, dan melaporkan informasi yang terkait dengan aspek keuangan bisnis. Jarang sekali timbul anggapan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan hal yang berbeda dari sistem informasi.

Sedangkan Romney dan Steinbart (2015) mengatakan sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem pengolahan data mulai dari mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses sehingga menghasilkan informasi yang berguna bagi pengambil keputusan. Sistem ini terdiri dari berbagai komponen

seperti manusia, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, dan pengendalian internal.

Sementara itu, pengertian sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi (2016) adalah sebuah koordinasi antara organisasi formulir, catatan, dan laporan yang menghasilkan informasi keuangan untuk para manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Berdasarkan pengertian yang telah disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan gabungan dari berbagai unsur yang saling berkoordinasi untuk mengolah data terkait aspek keuangan bisnis kemudian menghasilkan sebuah informasi berupa laporan yang dapat membantu manajemen dalam mengambil sebuah keputusan.

2.2 Siklus Pendapatan

2.2.1 Pengertian Siklus Pendapatan

Merujuk pada Romney & Steinbart (2015), siklus pendapatan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan kemudian mengumpulkan uang sebagai pembayarannya. Tujuan utama dari siklus pendapatan ini adalah untuk menyediakan produk, tempat, waktu, dan harga yang tepat.

Pengertian lain dikembangkan oleh Hall (2011) yang mengatakan Siklus pendapatan adalah pertukaran langsung barang jadi barang atau jasa secara tunai dalam satu transaksi antara penjual dan pembeli. Proses siklus pendapatan yang

lebih kompleks akan membutuhkan waktu yang lebih lama mulai dari titik penjualan sampai penerimaan kas.

Sementara itu, menurut Bodnar & Hopwood (2013) siklus pendapatan merupakan peristiwa yang berkaitan dengan pendistribusian barang dan jasa kepada entitas lain serta pengumpulan pembayaran.

Dari beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa siklus pendapatan adalah sekumpulan aktivitas yang berkaitan dengan penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan, kemudian pelanggan tersebut memberikan imbalan yang merupakan pembayaran atas transaksi penjualannya.

2.2.2 Aktivitas Dasar Siklus Pendapatan

1) Entri Pesanan Penjualan

Menurut Romney & Steinbart (2015), menerima pesanan merupakan langkah awal dalam aktivitas ini. Kemudian diikuti dengan persetujuan kredit pelanggan, mengecek persediaan, dan menanggapi pertanyaan. Penjelasan mengenai keempat langkah tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Mengambil pesanan pelanggan, yaitu diawali dengan pelanggan yang tertarik untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan sampai akhirnya pelanggan tersebut melakukan pemesanan. Berdasarkan pesanan tersebut, perusahaan mengidentifikasi apakah pesanan tersebut diajukan oleh pelanggan baru atau yang sudah ada sebelumnya karena apabila pelanggan tersebut merupakan pelanggan baru maka data atas pelanggan tersebut akan direkam ke database pelanggan. Pada masa lalu, dalam merekam data pelanggan,

perusahaan menggunakan dokumen kertas. Namun, untuk saat ini, dengan segala kemudahan yang diberikan oleh teknologi digital, pelanggan dapat menginput datanya hanya dengan mengunjungi serta mengisi ke dalam *platform* daring atau situs perusahaan.

- b. Persetujuan kredit, yaitu langkah lanjutan setelah pesanan diterima. Pada langkah ini, perusahaan akan melihat status dari pelanggan apakah batas kredit pelanggan sudah terlampaui atau tidak. Apabila setelah pesanan baru tersebut ternyata melebihi dari batas yang telah ditetapkan, maka pesanan akan ditolak. Tentu saja langkah ini dilakukan oleh perusahaan yang menatausahakan pembayaran secara kredit. Apabila penjualan dilakukan secara tunai maka langkah ini dilewati. Dalam kondisi tertentu, manajemen bisa saja meningkatkan batas kredit pelanggan. Kondisi ini umumnya dilakukan untuk pelanggan yang memiliki riwayat pembayaran yang baik.
- c. Mengecek ketersediaan persediaan, yaitu langkah yang dilakukan untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki persediaan yang memadai. Ketika persediaan memadai, maka perusahaan akan memberitahukan kepada pelanggan bahwa pesanan akan segera diproses. Namun, apabila pada saat pengecekan ternyata persediaan tidak memadai, maka akan dibuat *back order* kepada fungsi pengeluaran atau fungsi produksi.
- d. Menanggapi pertanyaan pelanggan, yaitu langkah tambahan jika sewaktu-waktu pelanggan mengajukan pertanyaan atau melakukan perubahan atas pesannya. Pada langkah ini tidak sekedar menjawab pertanyaan saja, namun juga dapat menciptakan hubungan baik antara perusahaan dengan pelanggannya, sehingga

pelanggan akan cenderung merasa nyaman dan setia untuk menjadi pelanggan tetap.

2) Pengiriman

Menurut Romney & Steinbart (2015), aktivitas ini terdiri dari dua langkah, yaitu mengambil dan mengepak pesanan dan mengirim pesanan. Penjelasan mengenai kedua langkah tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Mengambil dan mengepak pesanan, yaitu setelah aktivitas data entri pesanan sudah dilakukan, maka pesanan dapat diproses dengan mengambil barang pesanan yang dilakukan oleh bagian persediaan. Barang pesanan yang diambil dilakukan pengepakan untuk kemudian barang tersebut dikirim.
- b. Mengirimkan pesanan, yaitu langkah pengiriman barang pesanan kepada pelanggan oleh bagian pengiriman yang sebelumnya barang tersebut sudah dilakukan pengepakan oleh bagian persediaan.

3) Penagihan

Menurut Romney & Steinbart (2015), aktivitas ini dilakukan setelah entri pesanan pelanggan dan pengiriman barang sudah dilakukan. Terdapat dua langkah aktivitas penagihan, yakni penagihan faktur dan memutakhirkan piutang. Penjelasan mengenai kedua langkah tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Penagihan faktur, yaitu langkah penagihan kepada pelanggan dengan memberikan sebuah faktur penjualan. Faktur penjualan berisikan jumlah pembayaran yang harus dibayarkan kepada perusahaan. Pembuatan faktur penjualan membutuhkan informasi terkait jenis, kuantitas, serta harga barang pesanan yang dapat diperoleh dari bagian pengiriman.

b. Memutakhirkan piutang, yaitu langkah yang berkaitan erat dengan langkah sebelumnya yaitu penagihan faktur. Ketika penagihan telah dilakukan kepada pelanggan menyebabkan piutang perusahaan bertambah. Pembayaran tagihan atas faktur yang dilakukan menyebabkan piutang perusahaan berkurang. Terdapat dua metode dalam pemutakhiran piutang, yaitu faktur terbuka (*open-invoice*) dan saldo maju (*balance-forward*). Dalam metode faktur terbuka, pelanggan membayar tagihan berdasarkan masing-masing faktur. Sedangkan metode saldo maju, pelanggan cukup membayar sejumlah angka yang tertera pada laporan bulanan saja.

4) Penerimaan Kas

Menurut Romney & Steinbart (2015), menerima dan memproses pembayaran dari pelanggan adalah aktivitas terakhir dalam siklus pendapatan. Aktivitas ini berkaitan dengan cara pembayaran. Semakin banyak cara pembayaran yang dapat dilakukan oleh pelanggan maka akan semakin mudah perusahaan untuk memperoleh kasnya. Hal ini juga merupakan salah satu upaya untuk meminimalkan risiko kehilangan kas. Salah satunya adalah penerapan FEDI (*financial electronic data interchange*) untuk mengurangi penanganan pembayaran oleh pegawai.

2.2.3 Dokumen Siklus Pendapatan

Seiring berjalannya siklus produksi perusahaan, terdapat beberapa dokumen yang dihasilkan. Dokumen tersebut berguna untuk menyajikan informasi terkait penjualannya. Menurut Romney & Steinbart (2015) dokumen tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) *Sales order*, yaitu dokumen yang menginformasikan penjualan atas suatu barang/jasa. *Sales order* dijadikan sebagai alat kontrol perkiraan barang yang harus terkirim pada periode tertentu.
- 2) *Bill of lading*, yaitu surat penanda bahwa pengangkut telah menerima barang, dengan maksud untuk mengirim barang ke tempat tujuan. *Bill of lading* dalam artian lain dapat menjadi bukti bahwa barang yang dikirimkan telah dimuat di atas kapal.
- 3) *Invoice*, yaitu rincian transaksi antara pembeli dengan penjual. Pada dokumen ini, terdapat informasi nama barang, jumlah, dan harga yang harus dibayar. Dokumen ini digunakan sebagai bukti untuk penagihan.
- 4) *Picking ticket*, yaitu dokumen yang dikirimkan ke bagian persediaan. Barang pesanan akan diambil dari gudang sesuai dengan kuantitas dan jenis barang yang tertera pada *picking ticket*.
- 5) *Packing slip*, yaitu dokumen pengiriman yang datang bersamaan dengan paket pengiriman. Pelanggan dapat memastikan barang yang diterima sesuai dengan pesannya dengan melihat dokumen ini.
- 6) *Monthly statement*, yaitu laporan untuk masing-masing pelanggan. Laporan ini berisikan jumlah yang harus dibayarkan oleh pelanggan berdasarkan semua faktur yang telah diterbitkan dalam periode satu bulan.
- 7) *Remittance list*, yaitu catatan untuk setiap penerimaan *remittance advice* yang diberikan oleh pelanggan.

- 8) *Credit memo*, yaitu dokumen yang diterbitkan oleh penjual untuk mengurangi jumlah yang harus dibayar kepada pembeli. *Credit memo* merupakan bukti adanya penerimaan barang kembali yang sudah dijual.

2.2.4 Fungsi Terkait Siklus Pendapatan

Perlu adanya fungsi yang saling berkoordinasi agar siklus dapat terus berjalan. Menurut Mulyadi (2016) siklus pendapatan terdiri dari beberapa fungsi. Fungsi tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Fungsi penjualan, yaitu fungsi yang bertanggung jawab untuk menerima pesanan, mengisi faktur penjualan, dan menyerahkan faktur kepada pembeli agar dapat dilakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diberikan.
- 2) Fungsi kredit, yaitu fungsi yang bertanggung jawab untuk mengidentifikasi status dan memberi otorisasi terhadap kredit pelanggan. Pada perusahaan manufaktur, fungsi ini sangatlah penting karena hampir sebagian besar
- 3) Fungsi kas, yaitu fungsi yang bertanggung jawab untuk menerima kas dari pembeli.
- 4) Fungsi gudang, yaitu fungsi yang bertanggung jawab untuk mengambil dan menyiapkan barang pesanan kemudian diserahkan kepada fungsi pengiriman.
- 5) Fungsi pengiriman, yaitu fungsi yang bertanggung jawab untuk mengepak barang dan menyerahkannya kepada pembeli yang sudah bayar.
- 6) Fungsi akuntansi, yaitu fungsi yang bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas. Membuat laporan penjualan juga menjadi tanggung jawab fungsi ini.

2.3 Siklus Produksi

2.3.1 Pengertian Siklus Produksi

Hall (2011) menjelaskan bahwa siklus produksi atau konversi adalah siklus yang terdiri dari aktivitas fisik dan informasi yang terkait dengan pembuatan produk yang dijual. Ia juga berpendapat bahwa siklus ini dipicu oleh pesanan pelanggan yang berasal dari siklus pendapatan.

Adapun definisi siklus produksi menurut Romney & Steinbart (2015) adalah rangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan data yang berkaitan dengan pembuatan produk. Siklus utama seperti pendapatan, pengeluaran, buku besar dan pelaporan terhubung dengan siklus ini.

Sedangkan Boczko (2007) menjelaskan, siklus produksi adalah kumpulan proses bisnis, prosedur, dan aktivitas terkait produksi dan manufaktur produk. Tujuan dari siklus ini salah satunya adalah untuk memastikan sumber daya pembuatan produk telah memadai.

Sehingga dari beberapa pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa siklus produksi merupakan salah satu siklus penting dalam sistem informasi akuntansi karena segala aktivitas terkait pembuatan produk terekam di siklus ini. Perekaman informasi terkait proses produksi dilakukan guna untuk pembebanan biaya terhadap barang yang akan dijual.

2.3.2 Aktivitas Dasar Siklus Produksi

1) Desain Produk

Menurut Romney & Steinbart (2015), aktivitas ini meliputi perancangan produk yang akan diproduksi dan dijual. Tujuan desain produk adalah untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan permintaan pelanggan baik dari aspek kualitas, ketahanan, dan fungsionalitas serta meminimalkan biaya produksi. Khusus untuk pendatang baru, aktivitas ini sangat penting untuk dilakukan. Segala informasi terkait spesifikasi produk akan dijelaskan dalam aktivitas ini secara detail.

Teknologi juga dapat menjadi penunjang dalam aktivitas desain produk, salah satunya adalah penggunaan *product life-cycle management* (PLM). PLM sendiri merupakan *software* yang dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses perancangan suatu produk. Contoh dari PLM adalah *product data management software* yang dapat menyimpan semua data terkait produk yang akan diproduksi oleh perusahaan.

2) Perencanaan dan Penjadwalan

Menurut Romney & Steinbart (2015), perencanaan dan penjadwalan merupakan aktivitas lanjutan dari desain produk yang bertujuan untuk mengembangkan rencana produksi yang efisien untuk memenuhi kebutuhan dari pelanggan. Aktivitas ini merencanakan berapa banyak produk yang akan diproduksi pada periode tertentu sehingga dapat mengantisipasi permintaan jangka pendek sambil meminimalkan bahan baku (*raw material*) dan barang jadi (*finished good*).

Terdapat dua metode yang umum digunakan dalam aktivitas perencanaan dan penjadwalan. Metode tersebut adalah *Material Resource Planning* yang

berusaha untuk menyeimbangkan kapasitas produksi yang ada dan kebutuhan bahan baku dalam memenuhi permintaan penjualan yang diperkirakan. Kemudian terdapat metode *Lean Manufacturing* yang mengembangkan prinsip *just in time* dalam proses produksi sehingga metode ini berusaha untuk meminimalkan atau menghilangkan bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi.

3) Operasi Produksi

Menurut Romney & Steinbart (2015), operasi produksi adalah aktivitas lanjutan setelah desain produk dan perencanaan telah dilakukan. Aktivitas ini merupakan pelaksanaan atas aktivitas sebelumnya yang berupa proses aktual pembuatan produk. Secara teknis, perlu diketahui bahwa setiap perusahaan memiliki kegiatan operasi yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan aset yang dimiliki, tingkat kesulitan produksi, sifat barang yang diproduksi, dll.

Penggunaan teknologi *Computer Integrated Manufacturing* (CIM) merupakan salah satu pendekatan dalam operasi produksi. CIM mengintegrasikan antara bisnis dengan teknologi. Penerapan teknologi ini dapat mempengaruhi proses produksi secara signifikan. Salah satu pengaruh penggunaan CIM adalah pergeseran dari produksi massal ke manufaktur pesanan khusus.

4) Akuntansi Biaya

Menurut Romney & Steinbart (2015), akuntansi biaya merupakan aktivitas terakhir dalam siklus produksi yang bertujuan untuk menyediakan informasi terkait operasi produksi, memberikan data biaya yang akurat terkait produk untuk keperluan penetapan harga dan keputusan pencampuran produk, dan

mengumpulkan kemudian memproses informasi yang digunakan untuk menghitung persediaan dan nilai harga pokok penjualan yang akan tampil dalam laporan keuangan perusahaan.

Terdapat dua metode dalam menentukan harga pokok produksi yaitu *Job Order Costing* dan *Process Costing*. Metode *Job Order Costing* menetapkan biaya untuk pekerjaan tertentu atau digunakan ketika produk yang dijual dapat diidentifikasi secara terpisah sesuai permintaan oleh pelanggan. Metode *Process Costing* menetapkan biaya untuk setiap proses dalam siklus produksi, kemudian menghitung biaya rata-rata untuk semua unit yang diproduksi.

2.3.3 Dokumen Siklus Produksi

Menurut (Romney & Steinbart, 2015), dokumen yang dipergunakan dalam siklus produksi adalah sebagai berikut:

- 1) *Bill of lading*, yaitu dokumen yang menyajikan informasi detail terkait produk yang akan dibuat seperti nomor bahan baku, deskripsi, dan kuantitas dari komponen yang akan digunakan
- 2) *Operation list*, yaitu dokumen yang berisi urutan langkah dalam pembuatan produk. Informasi lain seperti peralatan yang digunakan dan berapa lama setiap langkah harus dilakukan disajikan dalam dokumen ini.
- 3) *Master production schedule*, yaitu dokumen perencanaan produksi pada suatu perusahaan dalam suatu periode yang diantisipasi untuk item tertentu.

- 4) *Production order*, yaitu dokumen yang memberikan perintah untuk melakukan produksi atas produk tertentu. Dalam dokumen ini dimuat informasi mengenai kuantitas material, deskripsi operasi, dan waktu pelaksanaannya.
- 5) *Material requisition*, yaitu dokumen permintaan kepada bagian gudang atas bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi.
- 6) *Move tickets*, yaitu dokumen yang digunakan untuk mendokumentasi segala perpindahan barang. *Move tickets* mengidentifikasi bagian atau lokasi barang dipindahkan serta waktu perpindahannya.
- 7) *Job-time tickets*, yaitu dokumen berisi jumlah jam yang dibutuhkan seseorang pegawai untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

2.3.4 Fungsi Terkait Siklus Produksi

Menurut Mulyadi (2016) terdapat beberapa fungsi yang terlibat dalam siklus produksi. Fungsi tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Fungsi penjualan, yaitu fungsi yang bertanggung jawab dalam menerima pesanan dari pelanggan. Akan berbeda apabila perusahaan tersebut menerapkan produksi secara massal, karena pesanan produksi telah ditentukan dalam rapat bulanan.
- 2) Fungsi produksi, yaitu fungsi yang bertanggung jawab dalam memberikan perintah produksi kepada fungsi yang membawahi. Perintah produksi tersebut merupakan pemenuhan atas permintaan produksi dari fungsi penjualan. Pada umumnya, fungsi produksi dibantu oleh fungsi perencanaan dan pengawasan dalam pembuatan pesanan produksi.

- 3) Fungsi perencanaan dan pengawasan, yaitu fungsi yang bertanggung jawab dalam membantu fungsi produksi melaksanakan kegiatan produksi. Perhitungan bahan baku serta alat yang diperlukan dalam proses produksi adalah salah satu kegiatan yang dilakukan oleh fungsi ini.
- 4) Fungsi gudang, yaitu fungsi yang bertanggung jawab dalam menerima dan menyimpan barang. Tugas lainnya dari fungsi ini adalah menyuplai bahan baku sewaktu-waktu terdapat permintaan oleh fungsi produksi.
- 5) Fungsi akuntansi biaya, yaitu fungsi yang bertanggung jawab dalam mencatat sumber daya yang diserap saat memproduksi produk. Sumber daya yang dimaksud seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tidak langsung.