

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan untuk kelangsungan kinerja operasional perusahaan. Sistem informasi akuntansi merupakan gabungan dari kata sistem, informasi dan akuntansi.

Menurut (Ludwig, 1997), sistem adalah satu set elemen yang saling berhubungan yang mempengaruhi satu sama lain dalam satu lingkungan tertentu. Sementara itu menurut (Budi Sutedjo, 2002), sistem adalah gabungan unsur yang saling terhubung dan membentuk unit dalam upaya untuk mencapai tujuan tertentu. Dari beberapa definisi tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa sistem adalah suatu kesatuan elemen/unsur yang membentuk suatu unit yang saling terhubung dan saling memengaruhi satu sama lain agar mencapai suatu tujuan tertentu.

Adapun definisi informasi menurut George H. Bodnar (2000:1), informasi adalah data yang bisa diproses agar dapat digunakan sebagai dasar untuk membuat keputusan yang tepat. Sedangkan menurut pendapat Jogianto (2004:8), informasi adalah data yang diproses menjadi model yang lebih berguna bagi penerimanya. Sementara itu Azhar Susanto (2004:46) menyatakan bahwa informasi adalah keluaran dari pengelolaan data yang memberikan makna dan guna. Maka dapat

diambil kesimpulan bahwa makna dari informasi adalah hasil dari pengelolaan data yang diproses menjadi model yang berguna untuk pengambilan keputusan.

Kemudian beberapa definisi akuntansi menurut para ahli yakni menurut Horngren Harrison (2007:4), akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur kegiatan bisnis, mengelola data dalam pemrosesan laporan, dan meneruskan hasil kepada pembuat keputusan. Sedangkan menurut Warren dkk (2005:10), akuntansi merupakan sistem informasi yang memberikan output berupa laporan kepada pihak yang memiliki kepentingan tentang kegiatan ekonomi dan kondisi perusahaan. Maka penulis mengambil kesimpulan bahwa akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang mengukur kegiatan bisnis serta kondisi perusahaan dan mengelola data agar dapat menghasilkan laporan untuk pihak berkepentingan untuk pembuatan keputusan.

Kemudian secara keseluruhan sistem informasi akuntansi menurut (Romney dan Steinbart, 2017) berpendapat bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan data keuangan, mencatat dan menyimpan untuk diproses menjadi informasi yang dapat bermanfaat dalam mengambil kebijakan. Maka penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu kesatuan elemen/unsur yang membentuk unit yang saling terhubung dan memengaruhi dalam mengelola data dengan cara mengukur kegiatan bisnis serta kondisi perusahaan agar dapat menghasilkan laporan untuk pihak berkepentingan untuk pembuatan keputusan..

2.1.1 Komponen dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Terdapat 6 komponen yang membentuk sistem informasi akuntansi menurut Romney dan Steinbart (2014:11) yakni:

1. Orang/individu yang mengoperasikan sistem;
2. Prosedur maupun instruksi yang dijadikan dasar dalam mengelola data;
3. Data maupun informasi mengenai seluk beluk dan aktivitas bisnis organisasi;
4. Perangkat lunak/*software* yang akan digunakan dalam memproses data;
5. Infrastruktur teknologi informasi untuk mengolah sistem informasi akuntansi;
dan
6. Pengendalian internal yang berguna untuk melindungi pengoperasian sistem informasi akuntansi.

Apabila keenam komponen tersebut sudah terpenuhi, maka sistem informasi akuntansi dapat mencapai 3 fungsi penting yakni:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas dan seluk beluk perusahaan mulai dari sumber daya perusahaan hingga data keseluruhan pegawai.
2. Mengolah data menjadi informasi yang informatif dan mudah dimengerti bagi pihak yang memiliki wewenang melakukan perencanaan, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi, sumber daya dan pegawai perusahaan.
3. Memberikan pengendalian yang memadai dalam perlindungan aset, sumber daya dan data perusahaan.

2.1.2 Siklus Transaksi dalam Sistem Informasi Akuntansi

Terdapat beberapa siklus transaksi yang membentuk sebuah sistem informasi akuntansi. Menurut (Bodnar & William, 2006), siklus-siklus transaksi tersebut terbagi menjadi 4 siklus umum antara lain:

1. Siklus pendapatan, yaitu semua peristiwa terkait pendistribusian barang dan jasa kepada pihak lain kemudian penagihan dan pembayaran atas penjualan tersebut.
2. Siklus pengeluaran, yaitu semua peristiwa terkait perolehan barang dan jasa dari pihak lain yang menimbulkan kewajiban dan pelunasan-pelunasannya yang terkait.
3. Siklus produksi, yaitu semua peristiwa terkait pengubahan sumber daya menjadi barang dan jasa.
4. Siklus keuangan, yaitu semua peristiwa terkait perolehan dan pengelolaan dana modal termasuk kas.

2.2 Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan menurut Romney dan Steinbart (2005:5) adalah runtutan kegiatan bisnis dan pemrosesan informasi secara kontinuitas dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan penagihan maupun penerimaan kas sebagai pembayaran dari aktivitas penjualan tersebut. Sedangkan menurut Bodnar dan Hopwood (2003:9), siklus pendapatan adalah semua peristiwa terkait pendistribusian barang dan jasa kepada pihak lain kemudian dilanjutkan dengan penagihan pembayaran yang terkait. Kesimpulan yang diambil penulis yaitu siklus pendapatan dapat didefinisikan sebagai pemrosesan informasi serta runtutan aktivitas secara kontinuitas mengenai penyediaan dan pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan yang kemudian melakukan penagihan dan penerimaan kas

atas penjualan tersebut. Siklus pendapatan memiliki tujuan utama yaitu dapat menyediakan suatu produk yang tepat di waktu yang tepat dan dengan harga yang sesuai.

2.2.1 Aktivitas dalam Siklus Pendapatan

Menurut (Romney, 2014) ada 4 aktivitas dasar pada siklus pendapatan yaitu aktivitas entri pesanan penjualan, pengiriman, penagihan, dan penerimaan kas. Penjabaran dari masing-masing aktivitas tersebut adalah sebagai berikut.

1) Entri pesanan penjualan

Aktivitas pada siklus pendapatan diawali dengan menerima pesanan dari pelanggan. Pada aktivitas entri pesanan ini harus dilakukan secara benar dan akurat guna menghindari terjadinya kesalahan dan kekeliruan yang dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan maupun pelanggan. Prosedur entri pesanan penjualan terbagi dalam 3 tahap yaitu menerima pesanan pelanggan (*take order*), persetujuan kredit (*approve credit*), dan mengecek ketersediaan persediaan (*check inventory availability*).

Pada tahap pertama yaitu menerima pesanan pelanggan (*take order*) dapat dilakukan dengan metode *offline* maupun *online*. Pemesanan dengan metode *offline* dilakukan secara langsung ke *outlet* atau toko dengan dilayani oleh bagian penjualan. Bagian penjualan dapat menggunakan suatu dokumen pesanan penjualan berupa *sales order* guna mengonfirmasi pesanan yang didalamnya meliputi nomor pesanan, rincian produk atau jasa yang dipesan, kuantitas, harga, dan syarat penjualan lainnya. Apabila pemesanan melalui metode *online*, pelanggan

dapat memesan produk atau jasa secara input mandiri dan dari kediaman masing-masing sehingga bisa menghemat waktu dan tenaga.

Tahap kedua yaitu persetujuan kredit dilakukan sebagai pengecekan rekam jejak kredit oleh pelanggan pada perusahaan sehingga menghindari risiko adanya piutang tak tertagih. Setelah melakukan persetujuan kredit, perusahaan harus memeriksa ketersediaan produk di gudang apakah sudah cukup dan sesuai permintaan pelanggan. Pemeriksaan produk tersebut berupa kualitas dan kuantitasnya apakah sudah layak untuk didistribusi pada pelanggan agar mempertahankan loyalitas dan menghindari kekecewaan pelanggan.

2) Pengiriman

Setelah dilakukan entri pesanan penjualan, dilanjutkan dengan proses pengiriman produk kepada pelanggan. Proses dalam pengiriman ini terbagi menjadi 2 aktivitas dasar yaitu mengambil dan mengepak pesanan (*pick and pack*), kemudian mengirimkan pesanan (*ship goods*).

Langkah pertama yaitu mengambil dan mengepak pesanan (*pick and pack*) dilakukan dengan mengambil produk pesanan dari gudang dan menyesuaikan pesanan tersebut dengan kartu persediaan. Bagian gudang harus teliti memeriksa, menghitung, serta mencatat kuantitas barang masuk maupun keluar dari gudang. Setelah pesanan sudah sesuai kemudian dikirimkan ke departemen bagian pengiriman. Pada bagian pengiriman dilakukan langkah kedua yaitu mengirimkan pesanan (*ship goods*) oleh bagian pengiriman diawali dengan membandingkan informasi pesanan dari bagian penjualan dengan perhitungan fisik bagian gudang dan kartu persediaan. Setelah itu barang akan dicatat pada daftar pengiriman dan melakukan penyiapan atas semua dokumen pengiriman terkait.

3) Penagihan

Pada aktivitas penagihan ini yakni penagihan ke para pelanggan dan pemeliharaan piutang usaha. Kegiatan yang dilakukan yaitu menagihkan faktur dan memperbarui piutang. Proses penagihan menggunakan faktur penjualan (*sales invoice*) sebagai pengingat pemesanan barang berisi jumlah yang harus dibayar dan bagaimana prosedur pembayaran. Setelah *invoice* dikirimkan, selanjutnya perusahaan harus memperbarui data piutang usaha dengan akurat. Kemudian pemeliharaan piutang dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan metode faktur terbuka (*open-invoice method*) atau metode saldo maju (*balance-forward method*).

4) Penerimaan kas

Aktivitas terakhir siklus pendapatan yaitu penerimaan kas dari pelanggan dari penjualan yang dilakukan perusahaan. Tahap ini sangat penting dan membutuhkan keakuratan juga, karena kekeliruan dan kehilangan kas merupakan salah satu ancaman yang cukup krusial. Untuk menunjang keakuratan, perlu dilakukan pengecekan ulang pada bukti pembayaran dari pelanggan yang berisi identitas pelanggan dan kuantitas uang yang dikirimkan pelanggan.

2.2.2 Dokumen Siklus Pendapatan

Berikut beberapa dokumen yang digunakan dalam siklus pendapatan menurut (Mulyadi, 2013) antara lain:

1. *Sales Order* dan tembusannya, yaitu beberapa dokumen yang isinya terkait informasi mengenai detail pemesanan barang atau jasa oleh pelanggan dan otorisasi mengenai keluarnya barang dari gudang.

2. Faktur dan tembusannya, yaitu dokumen yang berkaitan dengan penagihan kepada pelanggan mengenai pembelian produk kemudian faktur sebagai bukti pembayaran tersebut.
3. Rekapitulasi harga pokok penjualan, yaitu dokumen yang berisi ringkasan perhitungan mengenai total harga pokok penjualan dari produk yang dijual kepada pelanggan selama periode tertentu.
4. Bukti memorial, yaitu dokumen yang digunakan sebagai sumber dasar pencatatan harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu.

2.3 Ancaman dan Pengendalian Internal pada Siklus Pendapatan

Pengendalian Internal menurut Horngren et al. (2009:390) pengendalian internal adalah rencana yang terorganisir dan dirancang untuk menjaga aset, memotivasi karyawan agar patuh terhadap prosedur perusahaan, meningkatkan efisiensi operasi, dan memastikan pencatatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan. Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2015) mendefinisikan pengendalian internal sebagai proses dan prosedur yang dilakukan oleh perusahaan untuk menjamin tujuan pengendalian telah terpenuhi. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa pengendalian internal merupakan sebuah prosedur dan kebijakan yang terorganisir dan dirancang untuk mendukung kepatuhan karyawan pada kebijakan perusahaan dan mendorong efisiensi tujuan pengendalian yang memadai.

Dibawah ini terdapat tabel yang berisi beberapa ancaman yang mungkin terjadi pada siklus pendapatan dan sistem pengendalian internal untuk mengatasinya:

Tabel II. 1 Ancaman dan Sistem Pengendalian Internal pada Siklus
Pendapatan

Aktivitas	Ancaman	Pengendalian
Ancaman umum	- Data tidak akurat - kehilangan data - kinerja buruk	- pengendalian pemrosesan data - prosedur akses dan backup data - laporan manajerial dan evaluasi
Entri pesanan	- pesanan tidak lengkap/akurat - piutang tak tertagih - kehabisan/kelebihan persediaan - kehilangan pelanggan	- pengendalian entri data dan pembatasan akses - otorisasi batas kredit - pengendalian perpetual dan fisik persediaan - evaluasi pelayanan karyawan
Pengiriman	- kesalahan barang dikirim - pencurian persediaan - kesalahan pengiriman	- rekonsiliasi barang pesanan dengan data pesanan - pembatasan akses dan dokumentasi transfer persediaan - Rekonsiliasi dokumen pengiriman dengan pesanan penjualan
Penagihan	- Kegagalan penagihan	- pemisahan tugas pengiriman dan penagihan - Rekonsiliasi periodik antara faktur dengan pesanan penjualan
Penerimaan kas	- pencurian kas	- pemisahan tugas dan pembatasan akses kelola kas - dokumentasi arus kas

Sumber: Diolah oleh penulis

2.4 Platform Online Pemesanan Makanan

Inovasi dari perkembangan teknologi modern seperti sekarang ini yaitu terdapat banyak *platform online* yang memfasilitasi kebutuhan pelanggan dengan berbagai fitur yang mereka sediakan, salah satunya adalah fitur pemesanan makanan. Penjualan produk menggunakan *platform online* dapat membantu *merchant* untuk memasarkan produk mereka. Pelanggan hanya perlu mengunduh dan mengakses aplikasi pada gawai masing-masing kemudian melakukan pemesanan secara mandiri. Selain penggunaannya yang praktis, *platform online* pemesanan makanan juga lebih menghemat waktu dan tenaga. Bagi *merchant* yang ikut bergabung pada penjualan *platform online* dapat menjadikan nama usaha dan produk mereka lebih dikenal, juga pastinya meningkatkan omzet dengan ranah penjualan yang lebih luas. *Platform online* pemesanan makanan juga banyak menyediakan promosi kepada pelanggan dimana tidak memengaruhi keuntungan yang didapat oleh mitra penjual. Terdapat juga fitur estimasi waktu sejak penyediaan hingga ke pengiriman produk sampai ke pelanggan sehingga pelanggan dapat mengefisienkan waktu tersebut untuk melakukan kegiatan lain, begitu juga dengan penjual dapat menerima pesanan lain.