

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

2.1.1 Pengertian sistem

Menurut Romney (2017, 14) sistem adalah dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Biasanya sistem terdiri dari berbagai subsistem yang akan mendukung suatu sistem yang lebih besar, sedangkan menurut Mulyadi (2016, 4) sistem adalah suatu kumpulan dari unsur-unsur pembentuk struktur sistem dimana setiap unsur tersebut bekerja dengan suatu pola tertentu untuk memenuhi suatu tujuan sistem tersebut.

2.1.2 Pengertian informasi

Romney (2017, 14) berpendapat bahwa informasi adalah suatu data yang sudah disusun dan di proses supaya dapat memberikan suatu makna dan meningkatkan kualitas dari pengambilan keputusan.

2.1.3 Pengertian sistem akuntansi

Mulyadi (2016, 4) memiliki pendapat jika sistem akuntansi adalah organisasi atau kumpulan catatan, formula, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan suatu perusahaan.

2.1.4 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Romney (2017, 14) berpendapat bahwa pengertian dari Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, merekam, dan memproses data untuk memproduksi suatu informasi yang nantinya akan digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Di dalam sistem tersebut termasuk orang, instruksi dan prosedur, data, *software*, infrastruktur penunjang informasi dan teknologi, serta pengendalian intern dan hal-hal penunjang keamanan, sedangkan menurut (Atyanto Mahatmyo, 2014) Sistem Informasi Akuntansi merupakan sekelompok struktur dalam sebuah entitas yang mengelola sumber daya fisik dan sumber daya lain untuk mengubah data ekonomi menjadi informasi akuntansi, agar dapat memenuhi kebutuhan informasi berbagai pihak.

2.1.5 Sistem Informasi Akuntansi pada bisnis ritel

Toko Enyong sebagai objek Dari KTTA ini merupakan salah satu bentuk dari bisnis ritel. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem akuntansi yang bisa mengakomodasi seluruh kegiatan yang muncul dalam bisnis ritel. Dr. A. Kadim dalam bukunya yang berjudul *Sistem Informasi Akuntansi dan Implementasi dalam Dunia Usaha* berpendapat bahwa bisnis ritel merupakan bisnis yang memerlukan

pencatatan yang rinci dan kompleks karena banyaknya elemen yang terlibat. Dalam buku tersebut dijelaskan bahwa terdapat beberapa elemen yang terlibat dalam proses bisnis ritel.

1) Pembelian atau *procurement*

Elemen ini meliputi aktivitas pembelian, pemesanan, evaluasi penawaran dari pemasok, dan lain-lain.

2) Logistik penjualan
Elemen logistik penjualan meliputi aktivitas penjualan, pengiriman pesanan, dan pengepakan.

3) Logistik pembelian

Elemen ini mencakup kegiatan pencatatan persediaan, dan *retur* pemasok.

4) Pemasaran

Kegiatan yang berkaitan dengan elemen ini adalah kegiatan periklanan, promosi, penawaran, dan lain-lain.

5) Organisasi dan manajemen sumber daya manusia

Elemen ini mencakup aktivitas yang berkaitan dengan pegawai seperti rekrutmen, pelatihan, dan lain-lain.

6) Infrastruktur perusahaan

Elemen ini berkaitan dengan aktivitas akuntansi dan pelaporan, perencanaan serta pengendalian bisnis, pengelolaan modal, dan lain-lain.

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi diharapkan dapat membantu pemilik dan manajer dalam mengambil keputusan berdasarkan data yang kompleks tersebut. Karena volume dari transaksi penjualan dan pembelian yang jumlahnya relatif lebih besar dibandingkan dengan bisnis lainnya maka diperlukan teknologi

berupa *software* Sistem Informasi Akuntansi yang kompeten, canggih ,dan profesional. Menurut Kadim,A (2019;103) ada beberapa peran *software* SIA (Sistem Informasi Akuntansi) dalam perusahaan ritel seperti memantau keluar masuk barang dan kas, memantau segala utang dan piutang perusahaan ritel, membuat laporan akuntansi dengan lebih cepat, memastikan laporan yang dibuat lengkap dan bersifat *real time* dan lain sebagainya.

2.1.6 Siklus pendapatan pada Sistem Informasi Akuntansi bisnis ritel

Pada bisnis ritel seperti minimarket sebagian besar pendapatan perusahaan biasanya didapat melalui transaksi penjualan secara tunai. Seperti yang telah diterangkan pada poin sebelumnya penjualan secara tunai adalah penjualan dimana pembeli diwajibkan melakukan pembayaran sebelum terjadi serah terima barang dari perusahaan ke pembeli. Sistem penerimaan kas pada penjualan ritel yang biasa digunakan adalah *over-the counter sale*. Terdapat beberapa fungsi yang terkait dengan siklus pendapatan pada bisnis ritel.

1) Fungsi Penjualan

Mulyadi (2016: 462) berpendapat bahwa fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan serahkan faktur tersebut ke pembeli untuk kepentingan pembayaran barang di bagian kasir.

2) Fungsi Kas

Menurut Mulyadi (2016: 462) fungsi kas bertanggung jawab untuk menerima kas dari pembeli.

3) Fungsi Gudang

Mulyadi (2016: 462) berpendapat bahwa fungsi ini bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang dipesan dan menyerahkannya ke fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Mulyadi (2016 ;462) menjelaskan bahwa fungsi ini bertanggung jawab untuk memberikan barang yang telah dibayar pada pembeli.

5) Fungsi Pencatatan

Menurut Diana (2011; 89) fungsi ini meliputi kegiatan menyiapkan dokumen transaksi, melakukan pencatatan jurnal dan buku besar, melakukan rekonsiliasi dan menyusun laporan.

2.2 Siklus pendapatan dalam Sistem Informasi Akuntansi

Siklus pendapatan merupakan suatu aktivitas bisnis dan proses pengelolaan data yang berhubungan dengan pemberian barang maupun jasa pada pelanggan serta penagihan pembayaran atas transaksi tersebut. Dalam siklus pendapatan terdapat beberapa aktivitas yang terjadi. Berikut aktivitas dasar yang biasanya terjadi dalam siklus pendapatan.

2.2.1 Sales order entry (pencatatan pesanan pelanggan)

Siklus pendapatan dimulai dengan mencatat pesanan pelanggan pada dokumen yang bernama *sales order document*. Dalam dokumen tersebut terdapat informasi mengenai nomor, jumlah, harga, serta hal-hal lain yang berkaitan dengan transaksi penjualan. Dalam proses ini terdapat 3 langkah utama yaitu :

- 1) Menerima pesanan pelanggan.
- 2) Mengecek dan menyetujui pesanan pelanggan.
- 3) Melakukan pengecekan apakah barang yang dipesan pelanggan masih ada.

2.2.2 Shipping (pengiriman)

Aktivitas kedua dalam siklus pendapatan adalah pemenuhan pesanan pelanggan dengan melakukan pengiriman barang yang dipesan pelanggan. Dalam proses ini terdapat dua langkah utama yaitu :

- 1) Melakukan pengepakan barang yang dipesan.
- 2) Melakukan pengiriman barang tersebut.

2.2.3 Billing (penagihan)

Aktivitas dasar selanjutnya adalah melakukan penagihan pada pelanggan. Aktivitas ini dilakukan dalam 2 tahap utama yaitu:

- 1) Membuat surat tagihan.
- 2) Melakukan pembaharuan pada jurnal *Account Receivable*

2.2.4 *Cash collection* (penerimaan kas)

Aktivitas terakhir dalam siklus pendapatan adalah aktivitas penerimaan kas. Penerimaan kas perusahaan berasal dari penjualan tunai dan dari penagihan piutang. Menurut Mulyadi (2016, 4) terdapat 5 fungsi yang berkaitan dengan penerimaan kas dari penagihan piutang.

1) Fungsi Sekretariat

Fungsi ini bertanggung jawab dalam penerimaan cek dan surat pemberitahuan melalui pos para debitur perusahaan.

2) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab melakukan penagihan langsung pada para debitur perusahaan.

3) Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan cek dari fungsi sekretariat atau fungsi penagihan.

4) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab melakukan pencatatan penerimaan piutang ke dalam jurnal penerimaan kas.

5) Fungsi Pemeriksa Intern

Fungsi ini bertanggung jawab dalam melaksanakan penghitungan kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik.

2.3 Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai

Penjualan tunai dilaksanakan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran sebelum barang diserahkan oleh penjual pada pembeli. Sumber

penerimaan kas terbesar perusahaan dagang seperti minimarket adalah dari transaksi penjualan tunai. Oleh karena itu, Perlu dipastikan bahwa sistem penerimaan kas dari penjualan tunai telah beroperasi dengan lancar dan pengendalian internalnya telah memadai.

2.3.1 Penerimaan kas dari *over-the counter sale*

Dalam penjualan tunai tipe ini penerimaan kas serta transaksi pembelian akan berjalan dengan prosedur :

- 1) Pembeli memesan barang langsung kepada wiraniaga (*sales person*) di bagian penjualan.
- 2) Bagian kasir menerima pembayaran dari pembeli, yang dapat berupa uang tunai, cek pribadi (*personal check*) atau kartu kredit.
- 3) Bagian penjualan memerintahkan bagian pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli.
- 4) Bagian pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
- 5) Bagian kasir menyetorkan kas yang diterima ke bank.
- 6) Bagian akuntansi mencatat pendapatan penjualan dalam jurnal penjualan berdasarkan kas yang diterima.

Jika yang diterima berupa cek pribadi maka bank penjual yang memiliki rekening giro di dalamnya akan mengurus *check clearing* atas transaksi tersebut ke bank pembeli. Jika pembayaran menggunakan kartu kredit maka bank penerbit kartu kredit tersebut akan langsung menambah saldo rekening giro bank penjual dikurangi dengan biaya administrasi.

2.3.2 Penerimaan kas dari *cod sales (cash-on-delivery sales)*

Transaksi ini melibatkan kantor pos, perusahaan angkutan umum, atau angkutan pribadi dalam penyerahan dan penerimaan kas hasil penjualan. Transaksi ini merupakan suatu cara untuk memperluas pemasaran. *COD sales* melalui pos dilaksanakan dengan prosedur berikut:

- 1) Pembeli pesan barang melalui surat yang dikirim lewat kantor pos.
- 2) Penjual mengirim barang lewat kantor pos dengan setelah mengisi formulir *COD sales* di kantor pos.
- 3) Kantor pos mengirim barang sesuai formulir yang diisi oleh penjual;
- 4) Kantor pos penerima memberi tahu kepada pembeli pada saat barang dari *COD Sales* telah tiba.
- 5) Pembeli membawa surat panggilan ke kantor pos penerima dan melakukan pembayaran sesuai jumlah tagihan yang tercantum dalam formulir *COD sales* lalu menerima baru bisa menerima barang yang dipesan.
- 6) Kantor pos penerima memberi tahu kepada kantor pos pengirim bahwa *COD sales* telah berhasil dilaksanakan dan kantor pos penerima memberi tahu penjual.

2.3.3 Penerimaan kas dari *credit card sale*

Kartu kredit merupakan suatu sarana pembayaran bagi pembeli dan sarana penagihan bagi penjual. Jadi kartu kredit itu bisa digunakan dalam transaksi penjualan *over the counter* maupun transaksi penjualan yang barangnya dikirim lewat pos.

1) Kartu kredit bank

Kartu ini diterbitkan oleh bank atau lembaga keuangan yang lain.

2) Kartu kredit perusahaan

Kartu kredit ini diterbitkan oleh perusahaan untuk para pelanggannya. Kartu kredit tersebut hanya bisa digunakan pada transaksi pembelian pada perusahaan penerbit kartu tersebut.

3) Kartu kredit bepergian/hiburan

Kartu kredit tersebut biasanya digunakan dalam bisnis restoran, hotel, dan motel. Namun, sekarang sudah banyak toko yang menerima pembayaran dengan kartu kredit jenis ini.

2.4 Pengertian sistem pengendalian internal

Menurut Romney (2017) Pengendalian internal adalah suatu proses yang diterapkan untuk mendapatkan penjaminan yang cukup bahwa aset diamankan, terdapat catatan yang cukup detail untuk melaporkan aset perusahaan dengan akurat, laporan keuangan mampu memberi informasi yang reliabel dan akurat, laporan keuangan disusun sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan, meningkatkan efisiensi operasional perusahaan, menjamin operasional perusahaan sesuai dengan hukum dan UU yang berlaku.

1) Preventive Control

Pengendalian internal berfungsi mencegah munculnya masalah.

2) Detective Control

Pengendalian internal berfungsi sebagai pendeteksi masalah yang gagal dicegah.

3) *Corrective Control*

Setelah masalah terdeteksi pengendalian internal berfungsi sebagai alat untuk memperbaiki masalah tersebut serta memulihkan kondisi menjadi seperti semula.

2.4.1 Pengendalian internal pada siklus pendapatan

Pengendalian internal di dalam siklus pendapatan menurut Romney (2017, 357) telah dilampirkan pada tabel di lampiran 1. Menurut Mulyadi (2016, 385) pengendalian internal untuk aktivitas penerimaan kas (*Cash collection*) dalam siklus pendapatan adalah sebagai berikut:

- 1) Pada organisasi
 - a. Fungsi penyimpanan kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.
 - b. Transaksi Penerimaan dan pengeluaran kas tidak boleh seluruhnya hanya dikendalikan oleh bagian kasir tanpa campur tangan bagian lain.
- 2) Pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
 - a. Penerimaan Kas harus dapat otorisasi dari pejabat berwenang.
 - b. Pembukaan dan penutupan rekening bank harus dapat persetujuan dari pejabat yang berwenang.
 - c. Pencatatan dalam jurnal penerimaan kas harus didasarkan pada bukti kas masuk yang telah diotorisasi dari pihak yang berwenang.
- 3) Pada praktek yang sehat
 - a. Saldo kas harus dilindungi dari kemungkinan pencurian.

- b. Penggunaan rekening koran bank untuk mengecek ketelitian catatan kas.
- c. Mencocokkan jumlah fisik kas dengan yang di dalam catatan.
- d. Melengkapi kasir dengan alat-alat yang mencegah terjadinya pencurian terhadap kas.
- e. Kasir bertanggung jawab atas semua nomor cek.