

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Definisi Sistem Informasi Akuntansi dapat diungkapkan dari susunan kata pembentuknya. Menurut Susanto (2017:22), sistem adalah kumpulan/*group* dari sub sistem/ bagian/ komponen apapun baik fisik atau pun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu.

Menurut Romney dan Steinbart (2014:4), informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Menurut Hall (2007:9), sistem informasi adalah serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada para pengguna.

Menurut Weygandt, Kimmel, dan Kieso (2015:6),

*“Accounting consists of three basic activities—it identifies, records, and communicates the economic events of an organization to interest users”.*

Akuntansi terdiri dari tiga aktivitas dasar—itu adalah mengidentifikasi, mencatat, dan mengomunikasikan peristiwa ekonomi suatu organisasi kepada pengguna yang berkepentingan.

Adapun beberapa pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut para ahli, sebagai berikut: Menurut Romney dan Steinbart (2014:10), sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pengambil keputusan.

Menurut Mulyadi (2016:3), sistem akuntansi adalah organisasi formulir catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

## **2.2 Pengertian Siklus Pendapatan**

Siklus pendapatan adalah serangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan informasi terkait yang terus-menerus dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima kas sebagai pembayaran atas penjualan tersebut (Romney dan Steinbart, 2014:414). Siklus pendapatan memiliki tujuan utama yaitu menyediakan produk yang tepat di tempat yang tepat pada saat yang tepat untuk harga yang sesuai.

## **2.3 Fungsi pada Siklus Pendapatan**

Mulyadi (2016) dalam bukunya yang berjudul *Sistem Akuntansi*, terdapat beberapa fungsi pada sistem informasi akuntansi siklus pendapatan, baik sumber penerimaan kas yang berasal dari penjualan secara tunai ataupun penerimaan kas yang berasal dari penjualan secara kredit. Fungsi yang terkait dalam siklus pendapatan adalah sebagai berikut:

#### 1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang dikirim, mengisi surat order pengiriman.

#### 2) Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.

#### 3) Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan

#### 4) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan sesuai yang tercantum dalam faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

#### 5) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kepada pelanggan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi.

#### 6) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas berdasarkan faktur penjualan yang diterima dari fungsi pengiriman, mencatat piutang yang timbul dan mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.

#### 7) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan salinan faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan.

### **2.4 Aktivitas Siklus Pendapatan**

Organisasi dalam mencapai tujuan utama dari siklus pendapatan, menurut Romney dan Steinbart (2014:414) manajemen akan diarahkan tentang bagaimana organisasi menjalankan empat aktivitas dasar pada siklus pendapatan, yaitu sebagai berikut:

#### 1) Entri pesanan penjualan

Aktivitas entri pesanan penjualan dilaksanakan dengan tiga langkah, yaitu pertama mengambil pesanan pelanggan yang menunjukkan jenis dan jumlah barang yang diinginkan. Dalam aktivitas ini, pesanan pelanggan tidak memiliki format standar tertentu, pesanan pelanggan mungkin dapat berupa atau bukan dokumen fisik. Pesanan mungkin dapat dilakukan melalui surat, telepon, atau dari perwakilan lapangan yang mengunjungi pelanggan.

Pesanan penjualan memuat informasi seperti nama pelanggan, alamat, dan nomor rekening; nama, nomor, dan keterangan barang yang dijual; dan jumlah serta harga satuan setiap barang yang dijual. Langkah kedua adalah persetujuan kredit.

Dalam penjualan secara kredit, pesanan penjualan akan diberikan kepada staf penjualan dengan otoritas tertentu untuk persetujuan. Pesanan penjualan yang telah disetujui kemudian dilanjutkan dengan merilis informasi pesanan penjualan.

Langkah terakhir yaitu mengecek ketersediaan. Langkah ini dilakukan dengan maksud mengidentifikasi item pada persediaan dari gudang penyimpanan apakah persediaan cukup tersedia untuk mengisi pesanan sehingga pelanggan dapat mengetahui tanggal pengiriman yang diharapkan

Aktivitas ini memiliki langkah tambahan yang cukup penting yaitu menanggapi permintaan pelanggan. Langkah ini akan bertujuan untuk mempertahankan pelanggan yang ada dan menjaga kepuasan pelanggan yang penting bagi kesuksesan jangka panjang sebuah perusahaan

## 2) Pengiriman

Aktivitas pengiriman dilaksanakan dengan dua langkah, yaitu pertama mengambil barang dari persediaan. Umumnya, aktivitas ini dilakukan menggunakan kartu pengambilan untuk mengidentifikasi item pada persediaan yang harus ditempatkan dan diambil dari gudang penyimpanan. Langkah selanjutnya yaitu melakukan pengiriman. Sebelum melakukan pengiriman, harus dilakukan perhitungan untuk membandingkan jumlah fisik persediaan dengan kuantitas yang dituliskan dalam kartu pengambilan dan dengan kuantitas yang tertera dalam pesanan penjualan.

### 3) Penagihan

Aktivitas penagihan melibatkan dua tugas terpisah, tetapi terkait erat dalam departemen akuntansi, yaitu penagihan faktur dan pembaruan piutang. Dalam menjalankan aktivitas penagihan faktur, dibuat dokumen berupa faktur penjualan yang memuat informasi mengenai jumlah uang yang harus dibayarkan dan ke mana harus mengirimkan pembayaran. Faktur penjualan memiliki dua bentuk, yaitu berupa cetakan kertas dan elektronik.

Langkah selanjutnya pada aktivitas penagihan adalah melakukan pembaruan piutang. Langkah ini dibedakan menjadi dua metode, yaitu metode terbuka dan metode saldo maju. Metode terbuka dilakukan dengan meminta pelanggan untuk melakukan pembayaran berdasarkan nilai nominal yang tertera pada faktur. Sedangkan metode saldo maju dilakukan dengan meminta pelanggan untuk melakukan pembayaran berdasarkan nilai nominal yang tertera pada laporan bulanan. Laporan bulanan memuat informasi atas seluruh transaksi yang terjadi selama sebulan yang lalu dan saldo piutang terakhir pelanggan.

### 4) Penerimaan kas

Aktivitas terakhir pada siklus pendapatan penerimaan kas, yaitu penerimaan dan proses pembayaran dari para pelanggan. Penerimaan kas, dapat berbentuk fisik berupa uang tunai atau cek dan dapat berbentuk non-fisik yang dilakukan melalui pembayaran transfer bank. Dalam aktivitas ini, dokumen daftar pengiriman uang akan sangat penting dalam melakukan pengendalian atas penerimaan kas. Dokumen ini memuat informasi nama, jumlah yang dibayarkan pelanggan.

## 2.5 Dokumen yang Digunakan pada Siklus Pendapatan

Menurut Mulyadi (2016) dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi siklus pendapatan dari penjualan secara tunai maupun secara kredit adalah sebagai berikut:

### 1) Faktur Penjualan

Faktur penjualan dibedakan menjadi dua berdasarkan sumber penerimaan kasnya, yaitu faktur penjualan tunai dan faktur penjualan kredit. Dokumen ini digunakan untuk merekam transaksi penjualan tunai ataupun penjualan kredit. Dokumen ini memuat berbagai informasi seperti nama dan alamat pelanggan, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, serta otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi.

### 2) Pita Register kas

Dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan yang tercatat dalam penjumlahan.

### 3) *Credit Card Sales Slip*

Dokumen ini berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh pelanggan sebagai pengguna kartu kredit

### 4) *Bill of Landing*

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.

5) Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD dan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

6) Bukti Setor Bank

Dokumen ini merupakan bukti penyetoran kas ke bank dan merupakan dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke bank dan dai piutang ke bank.

7) Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Dokumen ini juga digunakan sebagai dokumen pendukung bagi pembuat bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

8) Surat Order Pengiriman

Dokumen ini memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi yang tertera pada dokumen.

9) Bukti Memorial

Dokumen ini merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Bukti memorial juga merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.



## 2.6 Pengendalian Internal

Menjalankan aktivitas pada siklus pendapatan, pasti akan dihadapkan dengan ancaman-ancaman yang dapat merugikan perusahaan dan mengganggu aktivitas. Oleh karena itu, pengendalian internal penting untuk mencegah dan mendeteksi kemungkinan ancaman yang mungkin dihadapi perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2014:226), pengendalian internal adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah tercapai. Tujuan-tujuan tersebut adalah sebagai berikut.

- a) Mencegah atau mendeteksi perolehan, penggunaan, atau penempatan yang tidak sah.
- b) Mengelola catatan dengan detail yang baik.
- c) Memberikan informasi yang akurat dan reliabel.
- d) Menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan.
- e) Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional.
- f) Mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditentukan.
- g) Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.

Romney dan Steinbart (2014:418) menjabarkan bahwa dalam setiap aktivitas pada siklus pendapatan memiliki beberapa potensi ancaman yang merugikan perusahaan, yaitu:

### 1) Entri Pesanan Penjualan

Siklus pendapatan diawali dengan aktivitas entri pesanan penjualan. Ancaman yang mungkin terjadi dan pengendalian yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut.

Tabel II. 1 Ancaman dan Pengendalian Internal Entri Pesanan Penjualan

| Ancaman                                  | Pengendalian Internal                                                               |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Pesanan yang tidak lengkap               | Pembatasan akses ke data induk                                                      |
| Pesanan yang tidak valid                 | Tanda tangan digital/ tanda tangan tertulis                                         |
| Piutang yang tidak tertagih              | Batas kredit                                                                        |
| Kehabisan stok atau kelebihan persediaan | Sistem pengendalian persediaan perpetual                                            |
|                                          | Penggunaan kode batang ( <i>bar code</i> ) atau RFID                                |
|                                          | Perhitungan fisik persediaan                                                        |
|                                          | Prediksi penjualan dan laporan aktivitas                                            |
| Kehilangan pelanggan                     | Sistem CRM, situs swadaya, dan evaluasi yang tepat atas peringkat layanan pelanggan |

Sumber: Romney dan Steinbart (2014)

## 2) Pengiriman

Ancaman pada aktivitas ini akan menghambat proses pengiriman barang dari gudang hingga sampai ke tangan pelanggan. Ancaman yang mungkin terjadi dan pengendalian yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut.

Tabel II. 2 Ancaman dan Pengendalian Internal Pengiriman

| Ancaman                                                    | Pengendalian Internal                                                                           |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Memilih jenis barang atau kuantitas yang salah             | Rekonsiliasi daftar pemilihan untuk detail pesanan penjualan                                    |
| Pencurian persediaan                                       | Pembatasan akses fisik ke persediaan                                                            |
|                                                            | Perhitungan fisik persediaan secara periodik dan rekonsiliasi terhadap kuantitas tercatat       |
| Kesalahan pengiriman (penundaan atau kegagalan pengiriman) | Rekonsiliasi dokumen pengiriman dengan pesanan penjualan, daftar pemilihan, dan slip pengepakan |
|                                                            | Konfigurasi sistem ERP dan mencegah pengiriman duplikat                                         |

Sumber: Romney dan Steinbart (2014)

### 3) Penagihan

Ancaman pada aktivitas ini akan menghambat proses perusahaan dalam mengumpulkan kas yang seharusnya diperoleh perusahaan melalui penjualan. Ancaman yang mungkin terjadi dan pengendalian yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut.

Tabel II. 3 Ancaman dan Pengendalian Internal Penagihan

| <b>Ancaman</b>                             | <b>Pengendalian Internal</b>                                                                                 |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kegagalan untuk menagih                    | Pemisahan fungsi penagihan dan pengiriman                                                                    |
|                                            | Rekonsiliasi secara periodik atas faktur dengan pesanan penjualan, kartu pengambilan, dan dokumen pengiriman |
| Kesalahan penagihan                        | Pembatasan akses ke data induk harga                                                                         |
|                                            | Rekonsiliasi dokumen pengiriman untuk pesanan penjualan                                                      |
| Kesalahan pencatatan dalam piutang         | Pengendalian entri data                                                                                      |
|                                            | Rekonsiliasi buku pembantu piutang di buku besar umum                                                        |
| Memo kredit yang tidak akurat/ tidak valid | Pemisahan tugas otoritas                                                                                     |

Sumber: Romney dan Steinbart (2014)

### 4) Penerimaan Kas

Siklus pendapatan diakhiri dengan aktivitas penerimaan kas. Ancaman pada aktivitas ini akan mengganggu perusahaan dalam mengamankan pengiriman uang dari pelanggan. Ancaman yang mungkin terjadi dan pengendalian yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut.

Tabel II. 4 Ancaman dan Pengendalian Internal Penerimaan Kas

| <b>Ancaman</b>   | <b>Pengendalian Internal</b>                                           |
|------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Pencurian kas    | Pemisahan tugas                                                        |
|                  | Persetujuan yang segera dan terbatas atas seluruh pengecekan pelanggan |
|                  | Penggunaan mesin kasir                                                 |
| Masalah arus kas | Diskon atas pembayaran segera dari pelanggan                           |
|                  | Anggaran arus kas                                                      |

Sumber: Romney dan Steinbart (2014)