

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Sistem Informasi Akuntansi

1.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu bagian yang terpenting dari seluruh informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen. Banyak para ahli dalam bidang akuntansi yang memberikan definisi mengenai sistem informasi akuntansi yang berbeda-beda, tetapi mempunyai tujuan yang sama. Berikut ini akan dijelaskan definisi sistem, informasi, dan akuntansi menurut para ahli:

1. Sistem

Menurut Azhar Susanto (2008:22), ó Sistem adalah kumpulan/grup dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan tertentu.ô

Menurut Mulyadi (2010:2), ó Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.ô

Berdasarkan pengertian diatas menunjukkan bahwa sistem merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari beberapa unsur baik fisik maupun nonfisik yang saling bekerja sama satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan tertentu.

2. Informasi

Menurut Goerge H.Bodnar (2000:1), óInformasi adalah data yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat.ô Sedangkan menurut Jogiyanto HM., (1999:692), óInformasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian yang nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan.ô

Beberapa faktor yang menentukan kualitas informasi menurut Budi Sutedjo (2002:16-17) :

- a. Keakuratan dan teruji kebenarannya
Informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak menyesatkan.

- Informasi
dengan lengkap tanpa pengurangan, penambahan,
dan perubahan.
- c. Tepat waktu
Informasi harus disajikan secara tepat waktu, karena menjadi dasar dalam pengambilan keputusan.
 - d. Relevansi
Informasi akan memiliki nilai manfaat yang tinggi, jika informasi tersebut dapat diterima oleh mereka yang membutuhkan.
 - e. Mudah dan murah
Apabila cara dan biaya untuk memperoleh informasi sulit dan mahal, maka orang menjadi tidak berminat memperolehnya atau akan mencari alternatif substitusinya.

3. Akuntansi

Menurut Kieso, et al yang dikutip oleh Martani (2012:4), Akuntansi didefinisikan sebagai suatu sistem dengan input data/informasi dan output berupa informasi dan laporan keuangan yang bermanfaat bagi pengguna internal maupun eksternal entitas. Sedangkan menurut Azhar Susanto (2008:4), Akuntansi adalah bahasa bisnis, setiap organisasi menggunakannya sebagai bahasa komunikasi saat berbisnis.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menghasilkan informasi atau laporan keuangan yang digunakan pihak-pihak berkepentingan mengenai kegiatan ekonomi dan kondisi perusahaan.

2.1.2 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Azhar Susanto (2008:12), terdapat beberapa unsur dalam sistem informasi akuntansi, yaitu :

1. Sumber daya manusia dan alat
2. Catatan
3. Informasi atau laporan-laporan.

Menurut Mulyadi (2010:3-5) mengungkapkan unsur-unsur sistem akuntansi sebagai berikut :

1. Formulir
Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) di atas selembar kertas.

catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Dalam jurnal ini, data keuangan untuk pertama kalinya diklasifikasikan menurut penggolongan yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

3. Buku Besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening pembantu yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Buku Pembantu

Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang terinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi akhir (*book of final entry*), yang berarti tidak ada catatan akuntansi lain lagi sesudah data akuntansi diringkas dan digolongkan dalam rekening buku besar dan buku pembantu.

5. Laporan

Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer. Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan rugi laba, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya.

2.1.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Dalam memenuhi kebutuhan informasi baik untuk kebutuhan pihak eksternal maupun pihak internal, sistem informasi harus didesain sedemikian rupa sehingga memenuhi fungsinya. Demikian pula suatu sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsinya harus mempunyai tujuan-tujuan yang dapat memberikan pedoman kepada manajemen dalam melakukan tugasnya sehingga dapat menghasilkan informasi-informasi yang berguna, terutama dalam menunjang perencanaan dan pengendalian.

Menurut Azhar Susanto (2008:8-11), tujuan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari.
2. Mendukung proses pengambilan keputusan.
3. Membantu pengelolaan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya kepada pihak eksternal.

memasukkan data transaksi ke dalam sistem informasi

5. Mengolah data transaksi.
6. Menyimpan data untuk tujuan di masa mendatang.
7. Memberi pemakai atau pemberi keputusan (manajemen) informasi yang mereka perlukan.
8. Mengontrol semua proses yang terjadi.

2.1.4 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Komponen sistem informasi akuntansi terdiri dari beberapa bagian yang saling berintegrasi yang membentuk sebuah sistem. Menurut Azhar Susanto (2008:207) komponen sistem informasi akuntansi dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Perangkat Keras (*Hardware*)
Hardware merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, memasukkan, memproses, menyimpan dan mengeluarkan hasil pengolahan data dalam bentuk informasi.
2. Perangkat Lunak (*Software*)
Software adalah kumpulan dari program-program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada komputer, sedangkan program merupakan kumpulan dari perintah-perintah komputer yang tersusun secara sistematis. *Software* dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu perangkat lunak sistem (*system software*) dan perangkat lunak aplikasi (*aplication software*).
3. Manusia (*Brainware*)
Brainware atau sumber daya manusia (SDM) merupakan bagian terpenting dari komponen sistem informasi dalam dunia bisnis yang dikenal sebagai sistem informasi akuntansi. Komponen SDM ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan komponen lainnya didalam suatu sistem informasi sebagai hasil dari perencanaan, analisis, perancangan, dan strategi implementasi yang didasarkan kepada komunikasi diantara sumber daya manusia yang terlibat dalam suatu organisasi.
4. Prosedur (*Procedure*)
Prosedur merupakan rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Sedangkan aktivitas pada dasarnya melakukan suatu kegiatan berdasarkan informasi yang masuk dan persepsi yang dimiliki tentang informasi.
5. Basis Data (*Database*)
Database merupakan kumpulan data-data yang tersimpan didalam media penyimpanan di suatu perusahaan (arti luas) atau di dalam komputer (arti sempit).
6. Teknologi Jaringan Komunikasi (*Communication Network Technology*)
Telekomunikasi atau komunikasi data dapat didefinisikan sebagai penggunaan media elektronik atau cahaya untuk memindahkan data atau informasi dari suatu lokasi ke satu atau beberapa lokasi lain yang berbeda.

terjadi diantara beberapa pihak yang berkomunikasi dengan infrastruktur berupa jaringan telekomunikasi yang konfigurasiya bisa berbentuk bintang (*star*), cincin (*ring*), dan hirarki (BUS). Jadi dengan menguasai jaringan telekomunikasi telah menolong persoalan yang disebabkan oleh masalah geografi dan waktu sehingga memungkinkan organisasi untuk mempercepat produksi dan pengambilan keputusan.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Aktivitas utama perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi yang cukup penting dalam suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2010:202), penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang dan atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

Menurut Azhar Susanto (2008:170), aktivitas penjualan adalah sebagai berikut :

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.
2. Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yang menyangkut:
 - a. Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit masuknya uang kontan kalau tunai.
 - b. Kuantitas barang yang akan berkurang dari gudang karena penjualan yang terjadi.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi penjualan guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

2.2.2 Fungsi dan Dokumen yang Terkait dalam Sistem Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit, menurut Mulyadi (2010:204) terdapat beberapa fungsi yang terkait yaitu:

- penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kredit kepada pelanggan terpilih. Fungsi kredit harus mengumpulkan informasi tentang kemampuan keuangan calon pelanggan dengan meminta data-data yang diperlukan.
2. Fungsi Penjualan
Dalam sistem penjualan , fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan.
 3. Fungsi Gudang
Dalam sistem penjualan, fungsi gudang menyediakan barang yang diperlukan pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi penjualan.
 4. Fungsi Pengiriman
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang uang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi penjualan.
 5. Fungsi Akuntansi
Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambahnya piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi pengiriman.
 6. Fungsi Penagihan
Fungsi ini bertanggung jawab membuat surat tagihan secara periodik kepada pelanggan.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit:

1. Surat order pengiriman
Dokumen ini merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur dan tembusannya
Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.
3. Rekapitulasi harga pokok penjualan
Dokumen ini merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
4. Bukti memorial
Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum dan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.3 Efektivitas Pengendalian Piutang

2.3.1 Pengertian Efektivitas

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektivitas ,beberapa pengertian efektivitas menurut para ahli:

Menurut Hans Kartikahadi (1990) yang dikutip oleh Agoes

produk akhir suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuannya baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan.

Menurut Ruchyat Kosasih (1990) dikutip oleh Agoes

Efektivitas diartikan sebagai perbandingan masukan-keluaran dalam berbagai kegiatan sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan, ditinjau dari kuantitas (volume) hasil kerja, kualitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan.

Menurut Cook & Winkle (1998) dikutip oleh Agoes

Effectivity , if the achieved benefits are in accordance with the program's preestablished goals.

Dari beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa suatu hal dapat dikatakan efektif apabila telah tercapai tujuannya dan sesuai dengan apa yang dikehendaki atau yang telah ditetapkan sebelumnya.

Tiga tingkatan efektivitas menurut Lawless (1997:25-26):

1. Efektivitas Individu
Efektivitas individu didasarkan pada pandangan dari segi individu yang menekankan pada hasil karya karyawan atau anggota dari organisasi.
2. Efektivitas Kelompok
Adanya pandangan bahwa kenyataannya individu saling bekerja sama dalam kelompok.
3. Efektivitas Organisasi
Efektivitas organisasi terdiri dari efektivitas individu dan kelompok. Melalui pengaruh sinergitas, organisasi mampu mendapatkan hasil karya yang lebih tinggi tingkatannya daripada jumlah hasil karya tiap-tiap bagiannya.

2.3.2 Sistem Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2010:163), sistem pengendalian intern merupakan struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut AICPA dalam *Statement On Auditing Standard* no.1, tujuan pengendalian intern meliputi:

1. Menyediakan data yang dapat dipercaya.
2. Melindungi harta dan catatan perusahaan.

si dan efektivitas.

4. Meningkatkan dipatuhinya kebijakan perusahaan.

Selain tujuan pengendalian intern terdapat unsur pokok sistem pengendalian intern menurut Mulyadi (2010:164):

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.
Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedurnya, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat, semuanya sangat bergantung kepada manusia yang melaksanakannya.

Selain unsur pokok di atas, terdapat juga lima komponen pengendalian internal menurut Boyton, Johnson Keell (2001:325) yaitu :

1. Lingkungan pengendalian
Lingkungan pengendalian merupakan semua dasar untuk semua komponen pengendalian intern. Lingkungan pengendalian menyediakan arahan bagi organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian dari orang-orang yang ada di dalam organisasi tersebut.
2. Penaksiran risiko
Penaksiran risiko adalah identifikasi entitas dan analisis terhadap risiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola.
3. Aktivitas pengendalian
Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan manajemen dilaksanakan.
4. Informasi dan komunikasi
Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk waktu yang memungkinkan orang melakukan tanggung jawab mereka.
5. Pemantauan

ah proses yang menentukan kualitas kinerja sepanjang waktu.

Efektivitas pengendalian suatu perusahaan dipengaruhi oleh lingkungan pengendalian intern. Lingkungan pengendalian mencerminkan sikap dan tindakan para pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian intern perusahaan. Menurut Mulyadi (2010:172-176), lingkungan pengendalian memiliki empat unsur yaitu:

1. Filosofi dan gaya operasi
Filosofi adalah seperangkat keyakinan dasar (*basic beliefs*) yang menjadi parameter bagi perusahaan dan karyawan. Dalam berbisnis, manajemen yang memiliki filosofi yang baik akan meletakkan kejujuran sebagai dasar bisnisnya. Sedangkan gaya operasi mencerminkan ide manajer tentang bagaimana operasi suatu kesatuan usaha harus dilaksanakan.
2. Berfungsinya dewan komisaris dan komite pemeriksaan
Dalam perusahaan berbentuk perseroan terbatas, jika penunjukan akuntan publik dilakukan oleh manajemen puncak, kebebasan akuntan publik dapat tampak berkurang dipandang dari sudut pemegang saham. Hal ini karena manajemen puncak adalah pihak yang seharusnya dinilai kejujuran pertanggungjawaban keuangannya oleh akuntan publik, padahal, manajemen puncak yang menentukan pemilihan akuntan publik yang ditugasi dalam pemeriksaan laporan keuangan yang dipakai untuk pertanggungjawaban keuangan oleh manajemen puncak. Oleh karena itu perusahaan-perusahaan yang *go public* sebaiknya mengalihkan wewenang penunjukan akuntan publik dari tangan manajemen puncak ke tangan dewan komisaris atau komite pemeriksaan (*audit committee*).
3. Metode pengendalian manajemen
Metode pengendalian manajemen merupakan metode perencanaan dan pengendalian alokasi sumber daya perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.
4. Kesadaran pengendalian
Kesadaran pengendalian dapat tercermin dari reaksi yang ditunjukkan oleh manajemen dari berbagai jenjang organisasi atas kelemahan pengendalian yang ditunjuk oleh akuntan intern atau akuntan publik.

Dalam menunjang keberhasilan perusahaan dalam kegiatan perdagangannya perusahaan memerlukan pengendalian yang efektif untuk mengendalikan piutang dagang perusahaan. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas pengendalian menurut Mulyadi (2010:183-187):

- a. Pengendalian Umum (*General Control*)
Unsur pengendalian umum meliputi : organisasi pusat pengolahan data, prosedur dan standar untuk perubahan program, pengembangan sistem dan pengoperasian fasilitas pengolahan data.
- b. Pengendalian Aplikasi (*Application Control*)

pengendalian umum seperti yang telah diuraikan di atas, transaksi dirancang untuk memenuhi persyaratan pengendalian khusus setiap aplikasi. Pengendalian aplikasi mempunyai tujuan berikut ini :

1. Menjamin bahwa semua transaksi yang terjadi telah diotorisasi telah diproses sekali saja secara lengkap.
2. Menjamin bahwa data transaksi lengkap dan teliti.
3. Menjamin bahwa pengolahan data transaksi benar dan sesuai dengan keadaan.
4. Menjamin bahwa hasil pengolahan data dimanfaatkan untuk tujuan yang telah ditetapkan.
5. Menjamin bahwa aplikasi dapat terus menerus berfungsi.

2.3.3 Sistem Akuntansi Piutang

Setiap perusahaan pasti memiliki piutang walaupun demikian, jumlah dan bentuk pengendaliannya belum tentu sama antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Piutang biasanya timbul karena akibat dari transaksi penjualan secara kredit. Selain untuk meningkatkan volume penjualan, transaksi atau penjualan secara kredit juga berguna untuk menciptakan kepercayaan, hubungan baik, dan kesinambungan perusahaan dimasa yang akan datang.

Menurut Warren, Reeve dan Fees (2005:392), piutang merupakan semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak atau organisasi lainnya. Sedangkan menurut Munandar (2006:77), piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo.

Dari pengertian di atas dapat diartikan bahwa piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang kepada pihak lain yang diperkirakan akan ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek apabila pembayarannya telah jatuh tempo dan diperoleh pada masa yang akan datang.

Informasi mengenai piutang menurut Mulyadi (2010:257) yang dilaporkan kepada pihak manajemen adalah :

1. Saldo piutang pada saat tertentu kepada setiap debitur.
2. Riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur.
3. Umur piutang kepada setiap debitur pada saat tertentu.

Menurut Mulyadi (2010:258), dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang adalah:

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit. Dokumen ini dilampiri dengan surat muat (*Bill of Lading*) dan surat order pengiriman sebagai dokumen pendukung.

2. Bukti kas masuk

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.

3. Memo kredit

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan.

4. Bukti memorial

Bukti memorial adalah dokumen sumber untuk dasar pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum.

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001:85-87) sebagai berikut :

a. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability*.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan *profitabilitas*. Syarat yang ketat misalnmnya dalam bentuk batas waktu

k, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang tertambat.

c. **Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit**

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal *plafond* lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

d. **Kebijaksanaan Dalam Mengumpulkan Piutang**

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. **Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan**

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

2.4 Penelitian Terdahulu

Berikut ini akan dilampirkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, yang ditampilkan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
----	----------	-------	----------	-------

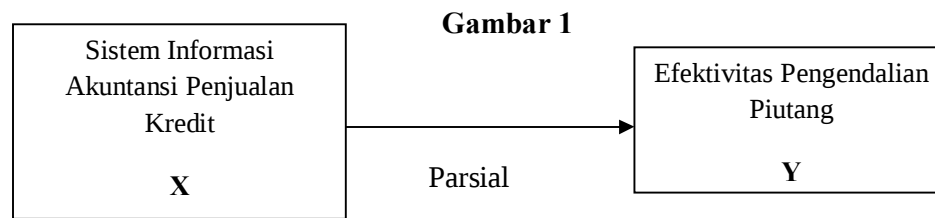
Up grade to Pages and Expanded Features			Sistem Akuntansi	Dependen:	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang sebesar 40%, dan sisanya sebesar 60% dijelaskan variabel lain di luar sistem informasi akuntansi penjualan, seperti penyusunan anggaran, biaya bunga, maupun tingkat keuntungan atau laba perusahaan.
		Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Studi kasus pada PT Adira Finance Bandung)		Efektivitas Pengendalian Piutang Independen: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	
2	Susi Rachmawati	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Studi kasus pada PT Permata Finance Samarinda)		Dependen: Efektivitas Pengendalian Piutang Independen: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
3	H.Moermahadi Soerja Djanegara dan Yonathan Danusaputra	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (Studi kasus pada PT Astra Bogor)		Dependen: Efektivitas Pelaksanaa Pengendalian Intern Penjualan Independen : Sistem Informasi Akuntansi	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan ada pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

2.5 Kerangka Pemikiran

Kerangka Pemikiran merupakan konsep yang menggambarkan hubungan antara teori dengan berbagai faktor yang teridentifikasi sebagai masalah riset,

ini adalah kerangka yang digunakan dalam penelitian

iii.



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan gambar kerangka pemikiran diatas, dapat dijelaskan bahwa variabel bebas (*Independen*) yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit mempengaruhi variabel terikat (*Dependen*) yaitu Efektivitas Pengendalian Piutang.

2.6 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kerangka pemikiran yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H_a = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

H_o = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Hipotesis bisa diterima jika hasil regresi menunjukkan tingkat signifikansi di bawah 0,05 ($p < 0,05$). Hipotesis ditolak jika hasil regresi menunjukkan hasil signifikansi di atas 0,05 ($p > 0,05$) (Ghozali, 2006).

Langkah yang ditempuh penulis dalam menganalisis data yakni dengan memberikan poin pada setiap jawaban. Skala penilaiannya adalah sebagai berikut:

Jawaban Sangat Setuju	(SS)	= 5
Jawaban Setuju	(S)	= 4
Jawaban Kurang Setuju	(KS)	= 3
Jawaban Tidak Setuju	(TS)	= 2
Jawaban Sangat Tidak Setuju	(STS)	= 1