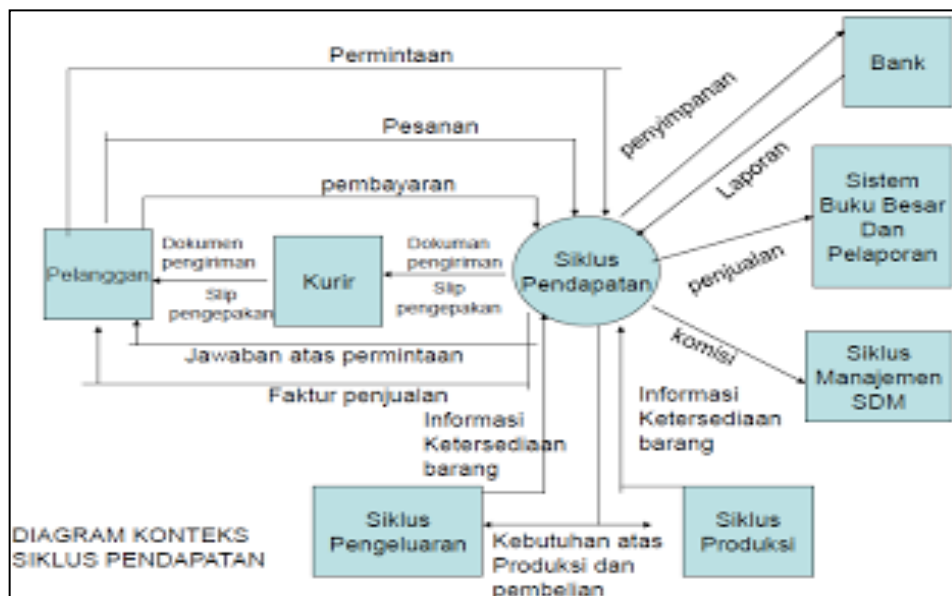


BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan adalah rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke para pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan – penjualan tersebut. Informasi mengenai berbagai aktivitas siklus pendapatan juga mengalir ke siklus akuntansi lainnya. Siklus pendapatan bertujuan untuk mengetahui perincian saat terjadinya proses penagihan kas berlangsung dan diterimanya pendapatan. Berikut merupakan gambar dari siklus pendapatan (Romney:2005,6) :



Sumber : Marshall Ramney, 2005

Gambar 2.1
DIAGRAM SIKLUS PENDAPATAN

Pada gambar siklus pendapatan tersebut dimulai dengan penerimaan pesanan dari para pelanggan. Departemen bagian pesanan penjualan, yang bertanggung jawab pada wakil direktur utama bagian pemasaran (merujuk pada gambar 2.1), melakukan proses entri pesanan penjualan. Gambar tersebut menunjukkan bahwa proses entri mencakup tiga tahap : mengambil pesanan dari pelanggan, memeriksa dan menyetujui kredit pelanggan, serta memeriksa ketersediaan persediaan. Setelah itu dilanjutkan dengan proses pengiriman. Seperti yang terlihat pada gambar, proses ini terdiri dari dua tahap : mengambil dan mengepak pesanan dan mengirim pesanan tersebut. Kedua fungsi tersebut mencakup penyimpanan persediaan dan seperti dalam gambar, akhirnya dipertanggung jawabkan pada wakil direktur utama bagian produksi. Tahapan selanjutnya yaitu penagihan dan piutang usaha, aktivitas tersebut melibatkan penagihan ke para pelanggan dan pemeliharaan data piutang usaha. Proses terakhir dalam siklus pendapatan yaitu penagihan kas, dalam penagihan kas kasir melapor kepada bendahara yang menangani kiriman uang pelanggan dan menyimpannya ke bank.

2.2. Aktivitas siklus pendapatan

Di dalam suatu siklus pendapatan terdapat empat aktivitas utama (Romney:2005,7) yaitu :

a. Entri pesananan penjualan

Siklus pendapatan dimulai dengan penerimaan pesanan dari para pelanggan.

Proses entri pesanan penjualan mencakup tiga tahap, yaitu :

1. Mengambil pesanan dari pelanggan

2. Memeriksa dan menyetujui kredit pelanggan
3. Memeriksa ketersediaan persediaan

b. Pengiriman

Aktivitas dasar kedua dalam siklus pendapatan adalah memenuhi pesanan pelanggan dan mengirimkan barang dagangan yang diinginkan tersebut. Proses ini terdiri dari dua tahap, yaitu :

1. Mengambil dan mengepak pesanan
2. Mengirim pesanan tersebut

Dokumen pengiriman adalah kontrak legal yang menyebutkan tanggung jawab atas barang yang dikirim. Dokumen ini mengidentifikasi kurir, sumber, tujuan dan instruksi pengiriman lainnya, serta menunjukkan siapa (pelanggan atau pemasok) yang harus membayar kurir tersebut.

b. Penagihan dan piutang usaha

Aktivitas dasar ketiga dalam siklus pendapatan melibatkan penagihan ke para pelanggan dan memelihara data piutang usaha. Penagihan dan pembauran piutang merupakan proses terpisah dan dalam praktiknya kedua fungsi ini dilakukan oleh dua fungsi terpisah dalam departemen akuntansi.

Aktivitas penagihan adalah aktivitas pemrosesan informasi yang mengemas ulang serta meringkas informasi dan entri pesanan penjualan dan aktivitas pengiriman. Dalam aktivitas penagihan, dokumen dasar yang dibuat adalah faktur penjualan yang menginformasikan kepada pelanggan tentang sejumlah kewajiban mereka dari transaksi yang terjadi serta kapan dan dimana mereka akan melunasinya.

Penagihan yang akurat dan tepat waktu atas barang dagangan yang dikirim adalah hal yang penting. Aktivitas penagihan hanyalah pemrosesan informasi yang mengemas ulang serta meringkas informasi dari entri pesanan penjualan dan aktivitas pengiriman. Aktivitas ini membutuhkan informasi dari departemen pengiriman yang mengidentifikasi barang dan jumlah yang dikirim, serta informasi mengenai harga dan syarat khusus penjualan lainnya dari departemen penjualan. Dokumen dasar yang dibuat dalam proses penagihan adalah faktur penjualan, yang memberitahukan pelanggan mengenai jumlah yang harus dibayar dan kemana harus mengirimkan pembayaran. Teknologi informasi memberikan peluang untuk mengurangi biaya yang berhubungan dengan penagihan.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yang didesain dengan baik dapat meniadakan keperluan untuk membuat dan menyimpan faktur penjualan secara menyeluruh, paling tidak dengan para pelanggan yang telah memiliki sistem yang canggih. Apabila kedua perusahaan memiliki sistem online yang akurat, maka akan sangat mungkin untuk membuat kesepakatan dengan pembeli untuk secara otomatis mengirim pembayaran dalam beberapa hari setelah menerima barang dagangan tersebut sesuai dengan kesepakatan antara kedua perusahaan. Penjual mengirim pemberitahuan secara elektronik, biasanya melalui e-mail, ketika barang dikirimkan dan pelanggan mengirimkan pernyataan elektronik ketika barang diterima. Sistem Informasi Akuntansi yang terintegrasi juga memberikan peluang untuk menyatukan proses penagihan dengan fungsi penjualan dan pemasaran dengan memanfaatkan data pembelian seorang pelanggan sebelumnya untuk mengirim informasi mengenai produk dan jasa terkait bersama laporan bulanan.

c. **Pemeliharaan data piutang usaha**

Fungsi piutang usaha yang bertanggung jawab kepada kontroler, melakukan dua tugas dasar : menggunakan informasi dalam faktur penjualan untuk mendebet rekening pelanggan dan dan karenanya mengkredit rekening tersebut ketika pembayaran diterima. Dua cara dasar untuk memelihara data piutang usaha adalah dengan metode faktur terbuka dan pembayaran gabungan. Perbedaan kedua metode tersebut terletak pada kapan pelanggan mengirimkan pembayaran, bagaimana pembayaran tersebut digunakan untuk memperbarui file induk piutang usaha, dan format laporan keuangan yang dikirim ke pelanggan.

Dibawah metode faktur terbuka, para pelanggan biasanya membayar sesuai jumlah setiap faktur penjualan. Biasanya dua salinan faktur dikirimkan ke para pelanggan yang diminta untuk mengembalikan satu salinan bersama pembayaran. Salinan ini adalah dokumen yang dapat dikirim kembali dan disebut sebagai pemberitahuan pengiriman uang (*remittance advice*). Pembayaran dari pelanggan kemudian dihubungkan dengan faktur terkait.

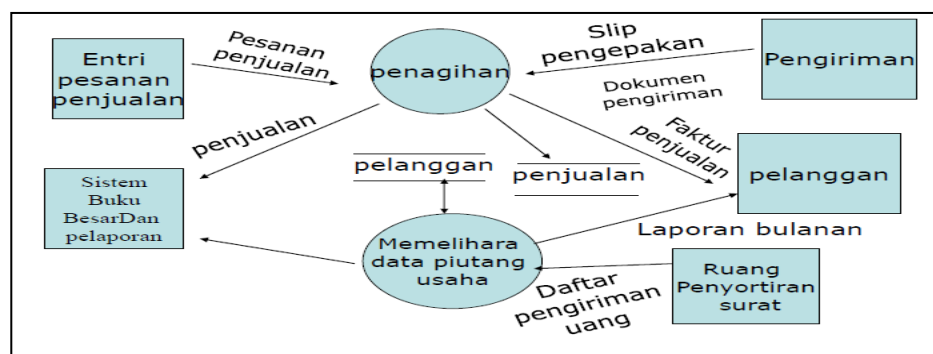
Sebaliknya dibawah metode pembayaran gabungan, para pelanggan biasanya membayar sesuai jumlah yang diperlihatkan pada laporan bulanan, bukan membayar setiap jumlah pada faktur penjualan. Sebuah laporan bulanan yang berisi semua transaksi, termasuk penjualan dan pembayaran, yang terjadi selama bulan terakhir dan juga informasi tentang saldo piutang terakhir pelanggan. Laporan bulanan sering kali berisi bagian yang dapat disobek yang berisi informasi tercetak, termasuk nama pelanggan, nomor rekening dan saldonya. Para pelanggan diminta untuk mengembalikan bagian ini, yang

bertindak sebagai pemberitahuan pengiriman uang, bersama dengan pembayarannya. Pengiriman uang kemudian akan dihubungkan saldo rekening total, bukan dengan faktur penjualan tertentu.

Salah satu keuntungan dari metode faktur terbuka adalah metode ini kondusif dalam menawarkan diskon untuk pembayaran awal, karena faktur akan secara individual ditelusuri dan dihitung umurnya. Metode ini juga menghasilkan pola arus penagihan kas yang seragam di sepanjang bulan. Kelemahan dari metode faktur terbuka adalah metode ini menambahkan kerumitan yang harus dilakukan untuk memelihara informasi mengenai status setiap faktur untuk setiap pelanggan.

Guna mendapatkan arus penerimaan kas yang seragam, banyak dari perusahaan perusahaan ini menggunakan sebuah proses yang disebut sebagai penagihan berdaur untuk menyiapkan dan mengirimkan tagihan bulanan kepada pelanggan mereka. Dibawah penagihan berdaur (*cycle billing*), laporan bulanan dipersiapkan untuk serangkaian pelanggan di waktu berbeda.

Berikut merupakan gambar aktivitas penagihan dan pemeliharaan piutang :



Sumber : Marshall Ramney, 2005

Gambar 2.2
SIKLUS PENDAPATAN PENAGIHAN DAN PIUTANG USAHA

d. **Penagihan kas**

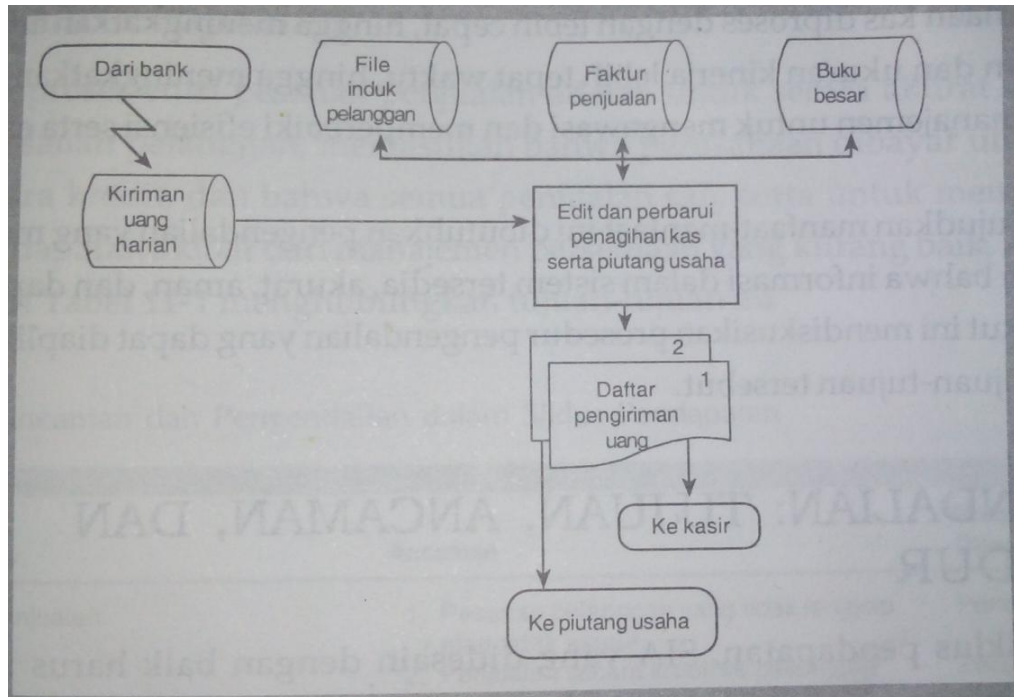
Siklus akhir pendapatan adalah penagihan kas. Penerimaan kas dan cek dari pelanggan dapat saja dicuri dengan mudah oleh orang-orang tidak bertanggung jawab, untuk itu dapat digunakan beberapa langkah alternatif untuk mengurangi resiko pencurian tersebut, antara lain sebagai berikut :

1. Menugaskan staf bagian surat menyurat untuk mempersiapkan daftar pengiriman uang, yaitu dokumen yang mengidentifikasi nama dan jumlah semua kiriman uang pelanggan, serta mengirimkan daftar ini ke bagian piutang usaha.
2. Pengamanan pencurian kiriman uang pelanggan oleh karyawan perusahaan dengan membuat sistem *lockbox* (merupakan sebuah alamat pos yang dituju pelanggan ketika menyerahkan uang mereka) di bank. Penggunaan *lockbox* ini juga akan meningkatkan manajemen arus kas. Dengan adanya *lockbox*, akan meniadakan penundaan yang berhubungan dengan pemrosesan kiriman uang pelanggan sebelum penyimpanan, namun petugas khusus setiap tanggal jatuh tempo tagihan harus memeriksa kotak ini.

Kasir adalah orang yang melapor pada bendahara, menangani kiriman uang pelanggan dan menyimpannya ke bank. Fungsi piutang usaha harus mampu mengidentifikasi sumber kiriman uang dari manapun dan faktur penjualan terkait harus dikredit. Salah satu solusinya adalah dengan mengirimkan dua salinan faktur ke pelanggan dan memintanya untuk mengembalikan salah satu salinan tersebut dengan bersama dengan pembayaran. Pemberitahuan pengiriman ini kemudian disirkulasikan ke bagian piutang usaha dan pembayaran yang

sesungguhnya dari pelanggan dikirim ke kasir. Apabila pemberitahuan pengiriman uang ini kemudian disirkulasikan ke bagian piutang usaha dan pembayaran yang sesungguhnya dari pelanggan dikirim ke kasir.

Berikut adalah gambaran dari penagihan kas :



Sumber : Marshall Ramney, 2005

Gambar 2.3
SIKLUS PENDAPATAN PENAGIHAN KAS

2.3. Penerimaan kas

Penerimaan kas merupakan penerimaan suatu pendapatan dari sebuah pelunasan piutang yang akan dicatat pada laporan keuangan perusahaan. Penerimaan kas adalah transaksi yang sering terjadi. Penerimaan kas berasal dari pendapatan jasa, penagihan piutang, penerimaan bunga investasi, penjualan aktiva, dan berbagai sumber pendapatan lainnya.

2.4. Piutang

Piutang adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan, atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Pada sebagian besar entitas bisnis, hal ini biasanya dilakukan dengan membuat tagihan dan mengirimkan tagihan tersebut kepada konsumen yang akan dibayar dalam suatu tenggang waktu yang disebut termin kredit atau pembayaran.

Menurut Rudianto (2008) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang dan jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu. Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dengan tempo kurang dari satu tahun.

Analisis umur piutang adalah suatu metode pembuatan cadangan kerugian piutang dimana cadangan piutang yang tidak dapat ditagih dari suatu perusahaan didasarkan pada besarnya resiko atau kemungkinan tidak tertagihnya suatu piutang. Dasar dari metode ini adalah pemikiran bahwa semakin lama umur piutang, semakin besar pula kemungkinann terjadinya kemacetan proses penagihan piutang tersebut.

2.5. Tujuan siklus pendapatan

Tujuan utama dari siklus pendapatan adalah untuk menyediakan produk yang tepat di tempat dan waktu yang tepat dengan harga yang sesuai. Guna

mencapai tujuan tersebut, pihak manajemen harus membuat beberapa keputusan penting berikut ini :

- a. Sejauh apakah produk dapat dan harus disesuaikan dengan tiap kebutuhan dan keinginan pelanggan?
- b. Seberapa banyak persediaan yang harus dimiliki, dan dimanakah persediaan tersebut ditempatkan?
- c. Bagaimana seharusnya barang dagangan dikirim kepada para pelanggan? Haruskah perusahaan melakukan fungsi pengiriman sendiri atau menggunakan pihak ketiga yang mengharuskan diri dalam pengiriman
- d. Berapakah harga optimal untuk setiap produk atau jasa?
- e. Haruskah kredit ditawarkan kepada pelanggan?
- f. Berapa banyak kredit yang seharusnya diberikan ke tiap pelanggan?
- g. Apa syarat-syarat kredit yang seharusnya diberikan?
- h. Bagaimana pembayaran pelanggan dapat diproses untuk memaksimalkan arus kas?

Sebagai tambahan, pihak manajemen harus mengawasi dan mengevaluasi efisiensi dan efektivitas siklus pendapatan. Hal ini membutuhkan akses yang mudah ke data terinci mengenai sumber daya yang digunakan dalam siklus pendapatan, berbagai kegiatan yang mempengaruhi berbagai sumber daya tersebut, dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai kegiatan tersebut. Kemudian agar dapat berguna dan relevan untuk pengambilan keputusan, data tersebut harus akurat, andal dan tepat waktu.

Berikut adalah tiga fungsi dasar Sistem Informasi akuntansi dalam siklus pendapatan, yaitu :

- a. Mendapatkan dan memproses data mengenai berbagai aktivitas bisnis
- b. Menyimpan dan mengatur data tersebut untuk pengambilan keputusan
- c. Memberikan pengawasan untuk memastikan keandalan data serta menjaga sumber daya organisasi.

2.6. Mekanisme pemrosesan bukti transaksi

Ciri utama sistem siklus pendapatan ditunjukkan oleh kompleksitas data dan integritas data yang dihasilkan. Sistem pemrosesan data langsung (*on-line*) yang menerima pesanan melalui internet atau pesanan kepada tenaga penjual, memiliki keuntungan sebagai berikut :

- a. Bisa dideteksi kesalahan dini sebab entri pesanan dilakukan secara langsung.
- b. Persetujuan kredit dapat dibuat segera pada waktu pelanggan menyerahkan pesannya.
- c. Kondisi persediaan lebih akurat dan menjamin pelayanan ke pelanggan.
- d. Penghematan waktu oleh bagian gudang dan bagian pengiriman.
- e. Kesalahan dapat dideteksi lebih awal karena data yang dimasukkan oleh bagian pengiriman dengan yang berada di file penjualan mudah diverifikasi.
- f. Peningkatan arus kas serta ukuran kinerja lebih tepat waktu.

2.7. Ancaman ancaman yang terjadi pada siklus pendapatan

Berikut adalah ancaman ancaman yang terjadi pada siklus pendapatan :

a. Entri pesanan penjualan

Tujuan utama proses entri pesanan penjualan adalah untuk secara akurat dan efisien memproses pesanan pelanggan, memastikan bahwa perusahaan dibayar untuk semua penjualan sah, serta untuk meminimalkan hilangnya pendapatan akibat dari manajemen persediaan yang kurang baik. Adapun ancaman ancaman yang dihubungkan dengan tujuan tujuan ini, yaitu :

1. Pesanan pelanggan yang tidak lengkap atau tidak akurat
2. Penjualan kredit ke pelanggan yang memiliki catatan kredit buruk
3. Keabsahan pesanan
4. Kehabisan persediaan, biaya penggudangan dan pengurangan harga.

b. Pengiriman

Tujuan utama fungsi pengiriman adalah untuk memenuhi pesanan pelanggan secara efisien dan akurat, serta untuk menjaga persediaan. Ancaman yang terkait dengan tujuan tujuan tersebut adalah :

1. Kesalahan pengiriman
2. Pencurian persediaan

c. Penagihan dan piutang usaha

Tujuan utama dari fungsi penagihan dan piutang usaha adalah untuk memastikan bahwa para pelanggan ditagih untuk semua penjualan, bahwa faktur akurat, dan bahwa catatan rekening pelanggan dipelihara secara akurat. Ancaman yang terkait dengan tujuan tujuan tersebut adalah :

1. Kegagalan untuk menagih pelanggan
2. Kesalahan dalam penagihan
3. Kesalahan dalam memelihara rekening pelanggan

d. Penagihan kas

Tujuan utama dari fungsi penagihan kas adalah untuk menjaga kiriman uang pelanggan. Ancaman ancaman yang terkait tujuan tersebut adalah pencurian kas, pemrosesan penerimaan kas sebagian besar diotomatisasikan. Pelanggan dapat mengirimkan cek ke salah satu dari beberapa bank regional yang bekerja sama dengan perusahaan. Setiap hari bank bank tersebut mengirim sebuah file berisi data pengiriman ke perusahaan, yang kemudian digunakan untuk memperbarui data rekening pelanggan dan kas.

2.8. Pengendalian tujuan, ancaman dan prosedur

Didalam siklus pendapatan , SIA yang didesain dengan baik harus menyediakan pengendalian yang memadai untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan berikut ini dicapai :

1. Semua transaksi telah diotorisasikan dengan benar
2. Semua transaksi yang dicatat valid(bener-benar terjadi)
3. Semua transaksi yang valid,dan disahkan,telah dicatat
4. Semua transaksi dicatat dengan akurat
5. Aset (kas,persediaan,dan data) dijaga dari kehilangan ataupun pencurian
6. Aktivitas bisnis dilaksanakan secara efisien dan efektif

Dokumen-dokumen dan catatan-catatan yang dijelaskan dalam bagian sebelumnya memainkan peranan penting dalam mencapai tujuan – tujuan ini. Dokumen yang sederhana dan mudah digunakan dengan instruksi yang jelas, memfasilitasi pencatatan data transaksi secara akurat dan efisien. Penggabungan pengendalian aplikasi yang tepat, seperti pemeriksaan validitas dan pemeriksaan (format) *field* akan lebih meningkatkan akurasi entri data ketika menggunakan dokumen elektronik. Memberikan ruang di dokumen kertas dan elektronik untuk mencatat siapa yang melengkapi dan siapa yang memeriksa formulir tersebut memberikan bukti bahwa transaksi tersebut telah disahkan secara benar. Memberikan nomor terlebih dahulu pada dokumen memfasilitasi pemeriksaan bahwa semua transaksi telah dicatat. Membatasi akses dokumen kosong, jika dokumen kertas masih digunakan, dan membatasi akses ke program yang membuat dokumen akan mengurangi resiko transaksi yang tidak sah.