

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Grand Teori Keagenan

Teori keagenan (*agency theory*) merupakan salah satu teori utama dalam ilmu akuntansi dan manajemen keuangan yang menjelaskan hubungan antara dua pihak, yaitu pihak pemberi kuasa (*principal*) dan pihak yang diberi kuasa untuk bertindak atas nama principal (*agen*). Dalam konteks ini, principal dapat berupa pemilik perusahaan, sedangkan agen biasanya adalah manajer atau pihak yang menjalankan kegiatan operasional perusahaan (Amrulloh & Amalia, 2020).

Konsep dasar dari teori keagenan adalah adanya konflik kepentingan antara principal dan agen yang muncul karena perbedaan tujuan, informasi yang asimetris, dan perbedaan tingkat risiko yang ditanggung oleh masing-masing pihak. Agen cenderung memiliki lebih banyak informasi tentang kegiatan perusahaan sehari-hari dibandingkan principal. Hal ini dapat menimbulkan masalah keagenan (*agency problem*), di mana agen tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan principal (Jamal & Enre, 2023).

Dalam konteks pengendalian internal piutang tak tertagih, teori keagenan relevan karena manajer sebagai agen bertanggung jawab dalam menyusun dan melaksanakan sistem akuntansi penjualan kredit serta sistem penagihan piutang. Jika pengawasan tidak berjalan efektif, maka

agen bisa saja melakukan penyimpangan atau tindakan oportunistik, yang pada akhirnya dapat meningkatkan risiko piutang tak tertagih. Oleh karena itu, diperlukan mekanisme pengendalian internal yang kuat untuk mengurangi potensi konflik kepentingan dan meningkatkan akuntabilitas agen terhadap *principal*. Sistem akuntansi yang dirancang dengan prinsip keagenan akan mendorong transparansi, tanggung jawab, dan efisiensi dalam pengelolaan aset perusahaan, termasuk dalam pengelolaan piutang (Jensen & Meckling, 2019).

2. Akuntansi

Akuntansi yaitu suatu kegiatan atau proses mengidentifikasi, mengukur, pengumpulan, penyimpanan data, dan melaporkan suatu informasi ekonomi dengan tujuan untuk membuat keputusan dan penilaian yang jelas dan tegas bagi pengguna informasi tersebut. Kegiatan akuntansi terdiri dari identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi. Sedangkan kegunaan akuntansi yaitu memberi penilaian serta pengambilan keputusan mengenai kesatuan usaha yang berkaitan (Soemarso, 2019).

Akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang dirancang untuk mengidentifikasi, mencatat, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan menyajikan transaksi ekonomi atau aktivitas keuangan suatu entitas bisnis dalam bentuk laporan keuangan. Informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi ini digunakan oleh berbagai pihak yang berkepentingan, baik internal (seperti manajemen dan karyawan) maupun eksternal (seperti

investor, kreditur, otoritas pajak, dan masyarakat luas), sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi yang rasional (Rudianto, 2019).

Akuntansi adalah suatu sistem informasi yang dirancang untuk mengidentifikasi, mencatat, mengklasifikasikan, menganalisis, dan mengkomunikasikan informasi keuangan dari suatu entitas bisnis. Tujuannya adalah untuk menyediakan laporan keuangan yang dapat digunakan oleh berbagai pihak berkepentingan seperti manajemen internal, investor, kreditur, pemerintah, dan masyarakat dalam rangka pengambilan keputusan ekonomi yang tepat. Informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi ini menggambarkan aktivitas ekonomi seperti penjualan, pembelian, investasi, pembiayaan, dan kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh (Warren, 2020).

3. Sistem Akuntansi

a. Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang disusun secara terkoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dalam mengelola kegiatan perusahaan. Sistem ini bertujuan untuk menghasilkan informasi akuntansi yang andal, relevan, dan tepat waktu (Mulyadi, 2020).

Sistem informasi adalah suatu kegiatan dari prosedur-prosedur yang diorganisasikan, bilamana dieksekusi akan menyediakan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan pengendalian di dalam organisasi (Rizki Ahmad Fauzi, 2017).

Sistem akuntansi adalah formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, dan alat-alat yang digunakan untuk mengelola data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan baik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi (Bridwan, 2019).

Sistem akuntansi adalah susunan berbagai catatan, prosedur-prosedur dan teknik yang diperlukan untuk mengumpulkan data dan mengelolanya sehingga mendapat suatu bahan yang bisa dijadikan informasi yang saling berhubungan untuk mencapai tujuan (Simangungson, 2012).

Berdasarkan berbagai definisi yang telah dikemukakan, dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi merupakan suatu struktur terorganisir yang mencakup dokumen, catatan, laporan, serta prosedur-prosedur pencatatan yang berfungsi untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, memproses, dan menyajikan data transaksi perusahaan. Tujuan utama dari sistem ini adalah untuk menyediakan informasi yang relevan guna mendukung pengambilan keputusan manajerial. Selain itu, sistem akuntansi juga dapat dimaknai sebagai suatu kesatuan yang terdiri dari formulir, catatan, serta laporan yang dirancang dan diintegrasikan secara sistematis untuk membantu pihak manajemen dalam mengelola dan mengawasi aktivitas bisnis secara efektif.

Menurut Teori COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) menerbitkan internal Control – Integrated Framework tahun 1994 yang mengemukakan bahwa pengendalian intern merupakan pengendalian kegiatan (operasional) perusahaan yang dilakukan pimpinan perusahaan untuk mencapai tujuan secara efisien, yang terdiri dari kebijakan – kebijakan dan prosedur yang ditetapkan untuk mencapai tujuan tertentu dari operasi perusahaan (Lusiana & Arfamaini, 2022).

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission mengenal bahwa terdapat 5 komponen kebijakan dan prosedur yang didesain dan diimplementasikan untuk memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian intern dapat dicapai. Kelima komponen pengendalian intern tersebut adalah :

a. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian merupakan dasar dari seluruh sistem pengendalian intern dalam organisasi. Komponen ini mencerminkan sikap, kesadaran, dan tindakan manajemen puncak serta dewan direksi terhadap pentingnya pengendalian. Faktor-faktor dalam lingkungan pengendalian antara lain adalah integritas dan nilai etika, kompetensi personel, filosofi manajemen dan gaya operasional, struktur organisasi, serta peran dewan direksi dan komite audit. Lingkungan pengendalian yang kuat menciptakan budaya kejujuran, kepatuhan, dan profesionalisme.

b. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian risiko adalah proses identifikasi dan analisis risiko yang dapat mengganggu pencapaian tujuan entitas. Risiko dapat berasal dari faktor internal maupun eksternal seperti perubahan teknologi, peraturan pemerintah, atau sistem informasi yang tidak memadai. Organisasi harus secara berkala mengevaluasi potensi risiko serta menentukan langkah-langkah untuk mengelolanya, baik dengan menghindari, mengurangi, mentransfer, atau menerima risiko tersebut. Penilaian risiko membantu organisasi merespons perubahan secara cepat dan tepat.

c. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)

Aktivitas pengendalian mencakup kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa arahan manajemen dijalankan dan risiko dapat diminimalkan. Contoh aktivitas ini meliputi otorisasi transaksi, pemisahan tugas (*segregation of duties*), pemeriksaan independen, pengamanan aset, dan pencatatan yang akurat. Aktivitas ini harus diterapkan pada seluruh tingkatan organisasi dan dalam berbagai fungsi operasional guna memastikan bahwa tujuan organisasi tercapai secara efektif dan efisien.

d. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Sistem informasi yang memadai memungkinkan organisasi mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi keuangan dan operasional secara tepat waktu dan akurat. Komunikasi efektif, baik secara vertikal maupun horizontal, sangat penting agar informasi

penting dapat sampai ke pihak yang membutuhkan untuk pengambilan keputusan. Komunikasi juga harus mencakup penyampaian kebijakan, prosedur, dan tanggung jawab pengendalian intern ke seluruh personel organisasi.

e. **Pengawasan (*Monitoring*)**

Monitoring adalah proses evaluasi berkelanjutan atas efektivitas pengendalian intern. Proses ini dapat dilakukan melalui aktivitas rutin manajemen, audit internal, atau evaluasi khusus. Tujuannya adalah untuk mendeteksi kelemahan sistem pengendalian secara dini dan mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan. Monitoring yang baik akan meningkatkan kemampuan organisasi dalam menyesuaikan pengendalian seiring dengan perubahan kondisi dan resiko (Lusiana & Arfamaini, 2022).

b. **Tujuan Sistem Akuntansi**

Tujuan utama dari sistem akuntansi antara lain :

- 1) Menyediakan informasi keuangan yang akurat dan tepat waktu untuk mengambil keputusan.

Pengendalian internal berperan memastikan bahwa setiap transaksi dicatat dengan benar, sesuai standar akuntansi, dan dapat dilaporkan tepat waktu. Informasi keuangan yang akurat membantu manajemen menganalisis kinerja perusahaan, mengidentifikasi tren penjualan atau piutang bermasalah, serta membuat keputusan

strategis misalnya, apakah perlu memperketat kebijakan kredit atau menambah modal kerja.

- 2) Melindungi asset perusahaan, terutama kas dan piutang, dari kehilangan atau penyalahgunaan.

Sistem pengendalian internal dirancang untuk mencegah pencurian, penipuan, atau kesalahan yang merugikan perusahaan. Dalam konteks piutang, ini termasuk memastikan hanya pelanggan yang layak kredit yang diberi fasilitas kredit, memantau saldo piutang secara berkala, dan menerapkan prosedur penagihan yang jelas. Perlindungan aset juga mencakup keamanan fisik (dokumen, kas) dan keamanan data keuangan

- 3) Meningkatkan efisiensi operasional melalui pengendalian internal yang memadai.

Prosedur kerja yang terdokumentasi dengan baik, pemisahan tugas yang jelas (misalnya, bagian penjualan tidak sekaligus mengelola penagihan), dan penggunaan teknologi (seperti sistem akuntansi terintegrasi) dapat mengurangi duplikasi pekerjaan dan kesalahan. Efisiensi operasional ini membantu perusahaan memproses transaksi lebih cepat, mengurangi biaya administrasi, dan meningkatkan produktivitas karyawan.

- 4) Memastikan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian internal juga berfungsi memastikan semua aktivitas perusahaan sesuai dengan kebijakan internal yang telah ditetapkan oleh manajemen, serta mematuhi regulasi eksternal seperti peraturan perpajakan, undang-undang perdagangan, dan standar pelaporan keuangan. Kepatuhan ini tidak hanya menghindarkan perusahaan dari sanksi hukum, tetapi juga menjaga reputasi dan kredibilitas perusahaan di mata pihak eksternal seperti investor dan pelanggan (Mulyadi, 2020).

c. Pentingnya Sistem Akuntansi

Informasi akuntansi berperan penting dalam manajemen dan dihasilkan oleh suatu sistem yang dijalankan oleh orang melalui prosedur tertentu. Agar bermanfaat, informasi akuntansi harus relevan dan dapat dipercaya (*reliable*). Relevan berarti informasi memengaruhi keputusan dengan memberikan nilai prediktif untuk perencanaan. Dapat dipercaya berarti informasi disajikan dengan benar, dapat diverifikasi, dan tidak memihak, sehingga mencerminkan kondisi ekonomi dan kewajiban secara akurat, serta dapat dikonfirmasi oleh pihak independen dengan metode yang sama (Alasbahi, 2021).

d. Unsur – unsur Sistem Akuntansi

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, unsur – unsur dari sistem akuntansi terdiri dari empat unsur, yaitu :

- 1) Klasifikasi rekening dalam akuntansi adalah pengelompokan rekening berdasarkan jenis dan klasifikasinya, yang digunakan

untuk mencatat transaksi keuangan, mengontrol keuangan, dan mempermudah analisis laporan keuangan. Rekening – rekening tersebut dapat diklasifikasikan menjadi beberapa kategori utama, seperti rekening asset, kewajiban, ekuitas, pendapatan, dan biaya.

- 2) Buku besar. Buku besar berisi neraca dan rugi laba yang digunakan dalam sistem akuntansi. Buku besar ini merupakan dasar untuk menyusun laporan keuangan, seperti neraca, laporan rugi laba dan laporan – laporan lainnya. Buku besar ini disebut juga sebagai buku pencatatan terakhir.
- 3) Jurnal yang dimaksud dengan jurnal adalah catatan transaksi pertama kali. Biasanya dibuat jurnal – jurnal khusus untuk mencatat transaksi – transaksi yang frekuensinya tinggi.
- 4) Bukti Transaksi. Merupakan formulir yang digunakan untuk mencatat transaksi pada saat terjadi. sehingga menjadi bukti tertulis dari transaksi yang terjadi seperti faktur penjualan, bukti kas keluar dan lai-lain. Bukti transaksi ini dalam sistem akuntansi yang dikerjakan secara manual digunakan sebagai dasar pencatatan dalam jurnal (Bridwan, 2019).

4. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

a. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan adalah suatu aktivitas yang mengacu pada proses menjual barang atau jasa, baik secara tunai maupun kredit. Artinya, penjualan bisa dilakukan dengan cara langsung menerima pembayaran di muka (tunai), maupun memberikan tempo kepada pembeli untuk membayar kemudian (kredit) (Mulyadi, 2020).

UU No. 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 tahun 1998 kredit adalah penyediaan tagihan atau uang berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu dan jumlah bunga tertentu.

Penjualan kredit merupakan bentuk kemudahan yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumennya, di mana pembeli tidak perlu langsung melunasi pembayaran saat transaksi dilakukan. Sebaliknya, pembayaran dapat dilakukan di waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan bersama. Sistem ini biasanya diterapkan untuk menarik minat konsumen dan memberikan fleksibilitas dalam bertransaksi, terutama bagi pelanggan tetap. Umumnya, perusahaan menetapkan aturan atau ketentuan khusus, seperti jangka waktu pembayaran dan batas keterlambatan, guna memastikan kelancaran arus kas serta meminimalkan risiko gagal bayar (Soemarso, 2019).

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli, jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak (Sujarweni, 2020).

Dari penjelasan sebelumnya, dapat dipahami bahwa sistem akuntansi penjualan kredit merupakan proses yang mengatur kegiatan penjualan barang di mana barang diserahkan terlebih dahulu kepada pembeli, namun pembayarannya dilakukan di kemudian hari. Dalam sistem ini, perusahaan dan pembeli membuat kesepakatan mengenai nilai transaksi serta batas waktu pembayaran yang harus dipenuhi oleh pihak pembeli sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan bersama.

b. Fungsi-Fungsi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat “*back order*” pada saat persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan tidak diketahui. Selain itu fungsi penjualan juga bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan yang belum ada pada surat order seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan area gudang barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman.

2) 2. Fungsi Kredit

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

3) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan serta barang akan di serahkan ke fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan dan menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat, mengirimkan faktur kepada pelanggan, serta menyediakan salinan faktur bagi pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang di jual dalam kartu persediaan. Selain itu fungsi akuntansi juga bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit serta membuat, mengirimkan pernyataan

piutang kepada debitur dan membuat laporan penjualan (Mulyadi, 2020)

c. Indikator Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit diukur melalui alat bantu yang dikembangkan, antara lain :

1) Prosedur Order Penjualan

Pada prosedur ini, pihak penjualan menerima pesanan dari pelanggan yang mengidentifikasikan tipe dan kuantitas dari produk dagangan dengan informasi tambahan penting ke surat pesanan pelanggan.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, pihak penjualan meminta persetujuan penjualan kredit dari pihak kredit.

3) Prosedur Penyerahan Kredit

Pihak pengiriman menerima salinan dokumen pengiriman dan surat muat dari pihak penjualan sebelum mengirimkan barang.

4) Prosedur Pencatatan Piutang

Faktur penjualan dibuat oleh pihak penagihan dan mengimkannya kepada pelanggan

5) Prosedur Penagihan

Pihak akuntansi mengatur data penjualan sesuai dengan informasi yang di butuhkan pihak manajemen (Mulyadi, 2020).

5. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

a. Pengertian Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Piutang adalah suatu hal yang sering dilakukan oleh perusahaan guna memberikan keringanan kepada pelanggan pada saat melakukan penjualan. Keringanan yang di berikan perusahaan biasanya berupa memperbolehkan para pelanggan membayar nanti atau kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan (Soemarso, 2019).

Piutang adalah tagihan yang disebabkan oleh penjualan barang dagangan secara kredit. Piutang juga merupakan aktiva lancar atau kekayaan yang di miliki perusahaan dan timbul karena ada penjualan secara kredit. Biasanya piutang akan timbul dari pemberian pinjaman kepada individu, organisasi, dan perusahaan untuk menjalin ikatan antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak yang meminjam (Safitri et al., 2024).

Penagihan piutang menunjukkan adanya klaim atau pengajuan penggantian dana perusahaan kepada pihak lain akibat kejadian di waktu sebelumnya dalam bentuk uang, jasa, barang atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang perlu dilakukan penagihan pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan (Tuli et al., 2025).

Penagihan piutang mempunyai periode (media) yang berguna untuk mengetahui adanya kredit macet ysng terdapat dalam laporan keuangan perusahaan dan kemampuan perusahaan untuk mengubah piutang tersebut menjadi kas. Melalui nilai periode penagihan piutang

dapat menilai kinerja perusahaan besar dalam mengelola piutang usahanya dan meminimalkan beban piutang tak tertagih (Kasmir, 2020).

b. Prosedur Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Prosedur sistem akuntansi penagihan piutang terdiri dari:

- 1) Pihak piutang memberikan daftar piutang yang sudah harus ditagih kepada departemen penagihan.
- 2) Pihak penagihan mengirimkan penerima pembayaran, yang merupakan karyawan perusahaan untuk melakukan pembayaran kepada debitur.
- 3) Pihak penagihan menerima cek dengan surat pemberitahuan atas nama debitur.
- 4) Cek tersebut diserahkan oleh pihak penagihan kepada pihak kasir.
- 5) Surat pemberitahuan kepada pihak piutang diserahkan oleh pihak penagihan kepada departemen piutang guna kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
- 6) Pihak kasir mengirimkan surat tanda terima kas kepada debitur berupa kuitansi
- 7) Cek disetorkan pihak kasir ke bank, setelah memberi otorisasi kepada pihak debitur untuk dilakukan pemeriksaan.
- 8) Cek tersebut diserahkan pihak badan hukum ke bank (Mulyadi, 2020).

c. Indikator Sistem Akuntansi Penagihan Piutang

Ada 3 indikator sistem akuntansi penagihan piutang yaitu keahlian penagihan piutang, efisiensi, dan efektivitas penagihan piutang.

1) Keahlian Penagihan Piutang

Keahlian penagihan piutang merujuk pada kemampuan staf atau petugas keuangan dalam mengelola dan menagih piutang secara profesional. Ini mencakup pemahaman terhadap prosedur administrasi penagihan, keterampilan komunikasi yang baik untuk berinteraksi dengan pelanggan, serta kemampuan dalam menyusun jadwal penagihan yang tepat waktu. Keahlian ini penting untuk memastikan bahwa proses penagihan berjalan lancar tanpa merusak hubungan baik dengan pelanggan.

2) Efisiensi Penagihan Piutang

Efisiensi dalam penagihan piutang menunjukkan sejauh mana kegiatan penagihan dilakukan dengan penggunaan sumber daya (tenaga kerja, waktu, dan biaya) yang seminimal mungkin namun tetap memberikan hasil yang optimal. Sistem penagihan yang efisien akan mampu meminimalkan biaya operasional dan mengurangi beban kerja administrasi, seperti penggunaan teknologi atau sistem otomatisasi untuk mengingatkan pelanggan mengenai jatuh tempo pembayaran.

3) Efektivitas Penagihan Piutang

Efektivitas penagihan piutang mengacu pada tingkat keberhasilan perusahaan dalam mengumpulkan piutang sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Indikator ini menunjukkan seberapa besar perusahaan mampu menagih piutang yang jatuh tempo tanpa menimbulkan piutang macet. Sistem yang efektif akan membantu menjaga arus kas perusahaan tetap stabil dan meminimalkan risiko kerugian akibat keterlambatan pembayaran atau ketidakmampuan pelanggan dalam melunasi utangnya (Soemarso, 2019).

6. Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

a. Pengertian Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Pengendalian internal atas piutang yang berisiko tidak tertagih merupakan serangkaian aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan untuk memastikan keamanan aset, khususnya piutang. Sistem ini juga berfungsi sebagai alat untuk menghasilkan data keuangan yang transparan dan dapat dipercaya, serta menjadi sarana evaluasi terhadap pelaksanaan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Dengan pengawasan yang efektif, perusahaan dapat mengurangi kemungkinan piutang tidak tertagih dan menekan peluang terjadinya penyimpangan atau tindakan kecurangan (Dani & Siregar, 2022).

Pengendalian internal terhadap piutang tak tertagih merupakan bagian dari strategi manajerial yang diterapkan perusahaan untuk mendukung proses pengambilan keputusan serta memberikan arahan

operasional guna meminimalkan risiko kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagih. Langkah-langkah preventif yang dapat dilakukan antara lain mempercepat proses penerbitan bukti pembayaran, mempercepat pengiriman surat tagihan kepada pelanggan, menetapkan pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang jelas antara bagian penjualan dan bagian lainnya, serta melakukan penagihan secara aktif terhadap piutang yang telah memasuki jatuh tempo (Ariyati, 2019).

Pengendalian internal piutang tak tertagih adalah kebijakan yang di buat oleh pihak manajemen perusahaan untuk keefektifan dan efisiensi operasional perusahaan serta kepatuhan terhadap prosedur dan peraturan yang diterapkan oleh perusahaan untuk menghindari masalah piutang tak tertagih (Fatimah et al., 2023).

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengendalian internal terhadap piutang yang sulit ditagih merupakan langkah-langkah yang diterapkan oleh perusahaan untuk menjaga agar aset perusahaan, khususnya yang berbentuk piutang, tetap aman dan tidak disalahgunakan. Upaya ini mencakup berbagai kebijakan dan prosedur yang bertujuan untuk mendeteksi sejak dini potensi kerugian akibat kegagalan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya, serta untuk meminimalkan kemungkinan kerugian akibat piutang yang tidak bisa ditagih.

b. Indikator Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut Alfirdausi (2019) pengendalian internal piutang tak tertagih mempunyai empat indikator untuk menghasilkan sistem pengendalian internal piutang tak tertagih yaitu :

1) Uraian Tugas

Merupakan struktur organisasi yang dapat memisahkan fungsi dan tanggung jawab secara tepat, jelas, dan tegas.

2) Sistem dan Prosedur

Merupakan prosedur pencatatan yang memungkinkan untuk melakukan pengawasan akuntansi terhadap harta milik, hutang, dan pendapatan serta biaya meliputi prosedur permohonan kredit, pengambilan keputusan, analisis penagihan dan kredit.

3) Prosedur dan Ketentuan yang Sehat

Merupakan praktek kerja yang sehat dalam melaksanakan fungsi dan tugas setiap bagian didalam organisasi itu.

4) Pegawai yang Kompeten

Merupakan suatu tingkat kemampuan karyawan yang sesuai dengan syarat yang diminta oleh tanggung jawab.

c. Teknik Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Menurut (Rivai, 2019) teknik pengambilan internal piutang tak tertagih dapat dilakukan sebagai berikut :

- 1) Terhadap debitur yang masih memiliki niat baik untuk menyelesaikan kewajibannya dengan cara : penagihan intensif oleh

pihak kreditur, *reconditioning*, *reschedulling*, *restructuring*, dan *management assistancy*

- 2) Debitur yang tidak memiliki niat baik untuk menyelesaikan kewajibannya dengan cara : kompensasi, novasi, likuidasi, subrogasi, dan penebusan jaminan
- 3) Debitur yang memiliki niat baik untuk melunasi kewajibannya, dilakukan syarat-syarat pemberian keringanan tunggakan bunga yang dapat diberikan berdasarkan pembuktian kuantitatif dengan alternatif yang baik
- 4) Debitur yang tidak mempunyai niat baik, maka akan dilakukan penyelesaian melalui pihak ketiga yaitu pengadilan negara
- 5) Terhadap debitur kecil yang sudah tidak memiliki kemampuan untuk membayar, penagihan tetap harus dilakukan kreditur secara intensif.

B. Penelitian Tedahulu

Dalam rangka menyusun penelitian yang berkualitas dan mendalam, sangat penting untuk mengkaji serta mengacu pada hasil-hasil penelitian terdahulu. Studi-studi tersebut menjadi acuan penting yang berfungsi sebagai dasar teori sekaligus memberikan pemahaman awal terkait topik yang sedang diteliti.

Berikut tabel ringkasan peneliti terdahulu :

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama penelitian	Judul Penelitian	Metode	Hasil
1	(Holisoh, 2020)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang DOI : 10.25157/je.v8i2.4021, ISSN : 2580-8818	Regresi linier sederhana	Koefisien regresi positif sebesar 0,097 dan pengujian t-signifikansi menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara sistem akuntansi penjualan kredit dan efektivitas pengendalian piutang
2	(Fajri et al., 2024)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. DOI : 10.53494/jira.v10i.494, ISSN : jurnal ilmiah Raflesia Akuntansi (Vol. 10 No.2, 2024)	Kuantitatif, analisis regresi.	Sistem penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang
3	(Nurbaeti et al., 2023)	Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal: Kajian pada Efektivitas Pengelolaan Piutang, DOI : 10.309997/jakd.v9i12.10329, ISSN : Jurnal Akunida (Vol. 9 No. 2, Desember 2023)	Regresi linier berganda	Pengendalian internal secara signifikan menjelaskan 81% dari variasi efektivitas pengelolaan piutang
4	(Yassin et al., 2021)	Pengaruh sistem informasi Akuntansi Penjualan kredit terhadap pengendalian internal Penjualan kredit. DOI : 10.55208/aj.v1i2.21, ISSN : Vol. 1 No. 2 (Jurnal Acman)	Regresi linier sederhana	Sistem informasi kredit penjualan berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal penjualan kredit.

5	(Anggraini, 2024)	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih pada Koperasi di SMA 12 Kota Padang DOI: 10.47233/jebd.v26i2.1371, ISSN : Jurnal ekonomi & Bisnis Dharma Andalas (JEBDA)	Regresi linier sederhana	adanya pengaruh signifikan antara sistem penjualan kredit dengan pengendalian piutang tak tertagih
6	(Yassin et al., 2021)	Pengaruh sistem informasi Akuntansi Penjualan kredit terhadap pengendalian internal Penjualan kredit di Distributor kesehatan di Jawa Barat DOI: 10.55208/aj.v1i2.21, ISSN : Accounting & Management Journal Vol. 1 No.2 (2021)	Regresi linier sederhana	pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap kontrol internal penjualan kredit
7	(Hasibuan, 2022)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Niaga Inter Sukses DOI : 10.32520/jak.v11i1.2032, ISSN : Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol. 11 No. 1 (2022)	Regresi linier berganda	menemukan bahwa SIA penjualan dan pengendalian internal secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang
8	(Saragih & Ardila, 2024)	Sistem Informasi Akuntansi dalam Pengendalian Internal Penjualan Kredit (PT Federal International Finance Cabang Medan Marelan) DOI : 10.47709/jebma.v4i2.4008 , ISSN : Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi	Regresi linier sederhana	menunjukkan kelemahan pada unsur informasi, komunikasi, dan fungsi kredit dalam sistem penjualan kredit

9	(Chen & Liu, 2024)	<i>COSO-Based Internal Control and Accounts Receivable Management</i> , DOI: 10.2308/JIAR-2022-053 ISSN : Online 1558-8025, Print 1542-6297 Jurnal : Journal of International Accounting Research (Amerika Serikat)		sistem kontrol internal berkualitas tinggi mampu mempercepat perputaran piutang dan mengurangi risiko piutang tak tertagih
10	(Sumini, 2020)	<i>Management Accounting System, Internal Control of Credit Sales and Accounts Receivable Collections in Bakery Industry</i> , DOI: 10.20525/ijfbs.v9i3.812, ISSN: 2147-4486, Jurnal: <i>International Journal of Finance & Banking Studies</i>	Regresi linier berganda	ICQ berbasis COSO perbaiki turnover & kurangi impairment piutang
11	Kusumo (2021)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki p-ISSN : 1979-0155 (print) e-ISSN : 2614-8870 (online) Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis, Vol.14, No.2, Desember 2021, pp. 128 - 135	Regresi linier sederhana	Pengaruh positif dan signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di PT. SHIBA AZAKI
12	Angraini (2024)	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Di SMA 12 Kota Padang DOI: https://doi.org/10.47233/jebd.v26i2.1371 P - ISSN 1695 – 3273 E - ISSN 2527 - 3469	Regresi linier berganda	Terdapat pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern piutang tak tertagih pada koperasi di SMA N 12 Padang
13	Sinta (2024)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penagihan	Regresi linier berganda	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit pada proses

		Piutang PT. Sukses Sejahtera Bersama Indonesia Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen Vol.2, No.8 Agustus 2024 e-ISSN: 3025-7859; p-ISSN: 3025-7972, Hal 92-97 DOI: https://doi.org/10.61722/jiem.v2i8.2176		penagihan piutang di PT. Sukses Sejahtera Bersama Indonesia belum sepenuhnya efektif karena masih sering terjadi kendala-kendala pada proses penagihan piutang
14	Widyana (2024)	Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada pt. Manunggal prima sejahtera. Fortunate Bussines Review, Vol 4(2) ISSN: 2777-0834 DOI: https://ejournal.stiepancasetia.ac.id/jieb/article/view/54	Analisis Kualitatif	Masih terdapat beberapa ketidaksesuaian antara praktik pelaksanaan sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. Manunggal Prima Sejahtera dengan berdasarkan komponen COSO.
15	Inuzula (2019)	Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pt. Petro ma'ar global kabupaten pidie jaya. Jurnal Kebangsaan, Vol.8 No.16 DOI: https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i1.286	Analisis Regresi linier sederhana	Terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang
16	Rosyda (2023)	Analisis Pengendalian Internal Piutang Dagang Pt Agung Indah Rejeki. Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi e-ISSN: 2461-0585 Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi e-ISSN: 2461-0585 DOI: https://doi.org/10.37403/financial.v5i2.106	Analisis Kualitatif	Pengendalian intern piutang dagang pada PT Agung Indah Rejeki dalam pelaksanaan pemisahan fungsi dan pembagian wewenang maupun seleksi karyawan telah dilaksanakan dengan baik dan memadai. Sementara itu, dalam prosedur otorisasi dan pencatatan maupun praktik yang sehat dalam pengelolaan

				piutang masih ditemukan kelemahan.
17	Faradilla (2021)	<p>Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Piutang Tak Tertagih</p> <p>Jurnal Rekognisi Akuntansi e-ISSN: 5542-4121 tersedia pada DOI: http://ejournal.unisnu.ac.id/jra/ Vol. 5, nomor 1, hal. 71-77 DOI: https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i1.286</p>	Analisis regresi sederhana	Berdasarkan hasil penelitian studi literatur menunjukkan bahwa pengendalian intern terhadap piutang usaha yang baik dapat meminimalisir piutang tak tertagih.
18	Sere (2024)	<p>Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV.Raja jaya Motor</p> <p>Jurnal Accounting UNIPAP – ISSN : 2407 – 1110 Volume 3 Nomor 1 Juni 2024 e – ISSN : 2986 – 7118 DOI: https://doi.org/10.24054/jak.v11i1.2014</p>	Analisis Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilakukan oleh CV.Raja Jaya Motor belum sepenuhnya sesuai menunjang efektivitas pengendalian internal.
19	Rahmawati (2022)	<p>Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Sentral Medika Indonesia Semarang</p> <p>Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Vol. 28, No. 2 Oktober 2022 e-ISSN: 2964-5816; p-ISSN: 0853-8778, Hal 96-109 DOI: https://doi.org/10.32400/gc.12.2.17549.2017</p>	Analisis Regresi berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, Pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang
20	Rais (2020)	<p>Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Pt Pelabuhan Indonesia Iv (Persero)</p> <p>JRAMB, Prodi Akuntansi,</p>	Analisis kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian dengan membandingkan sistem pengendalian internal menurut COSO (Committee of

		Fakultas Ekonomi, UMBYogyakarta ISSN : 2460-1233 Volume 6 No 2 , November 2020 DOI: https://doi.org/10.1108/MF-05-2017-0148		Sponsoring Organization) dengan sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero), sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) belum mencapai tujuan dari sistem pengendalian internal
--	--	---	--	---

C. Kerangka Pemikiran

1. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan bagian integral dari sistem informasi akuntansi yang berfungsi untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan melaporkan transaksi penjualan secara kredit. Sistem ini tidak hanya digunakan untuk mencatat transaksi, tetapi juga sebagai alat kontrol internal yang penting dalam mengelola piutang dan mencegah terjadinya piutang tak tertagih (Mulyadi, 2020).

Sistem akuntansi harus dirancang sebagai suatu kerangka kerja yang terkoordinasi dengan baik antar elemen sumber daya perusahaan. Penjualan kredit menjadi salah satu elemen penting yang harus dikendalikan secara efektif karena berpotensi meningkatkan risiko piutang tak tertagih apabila tidak diawasi dengan baik. Dalam konteks ini, sistem akuntansi berperan sebagai sarana untuk meningkatkan efisiensi

operasional perusahaan dan meminimalkan risiko kerugian finansial dari piutang yang tidak tertagih (Dani & Siregar, 2022).

Terdapat hubungan timbal balik antara sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal piutang. Keduanya harus saling mendukung agar dapat menciptakan sistem pengelolaan piutang yang efektif. Sistem akuntansi yang baik memungkinkan perusahaan untuk memantau secara akurat setiap transaksi penjualan kredit dan melacak piutang pelanggan, sehingga memberikan dasar informasi yang kuat untuk penerapan kebijakan pengendalian piutang (Susanto, 2019).

Pengendalian internal atas piutang mencakup serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa piutang yang diberikan benar-benar dapat ditagih, termasuk verifikasi kelayakan kredit pelanggan, pembatasan jumlah kredit, pemantauan jatuh tempo, hingga prosedur penagihan. Jika seluruh prosedur ini dilakukan dengan baik dan didukung oleh sistem akuntansi penjualan kredit yang memadai, maka potensi terjadinya piutang tak tertagih dapat ditekan secara signifikan (Soemarso, 2019).

Sistem akuntansi penjualan kredit yang efektif akan menghasilkan informasi akurat dan tepat waktu untuk proses pengambilan keputusan manajerial terkait pengelolaan piutang. Selain itu, informasi ini juga akan tercermin dalam laporan keuangan dan laporan manajemen yang dapat digunakan untuk evaluasi kinerja dan penyusunan strategi penagihan yang lebih baik di masa mendatang (Dani & Siregar, 2022).

2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sistem akuntansi penagihan piutang memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan efektivitas pengendalian internal perusahaan, khususnya dalam meminimalisir risiko piutang tak tertagih. Dalam konteks akuntansi keuangan, piutang timbul sebagai konsekuensi dari transaksi penjualan kredit. Penjualan kredit merupakan bagian penting dari aktivitas operasional perusahaan yang secara langsung akan menciptakan akun piutang. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pencatatan, pengumpulan, dan penagihan secara sistematis untuk memastikan bahwa piutang dapat tertagih tepat waktu sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan. Pengelolaan ini menjadi kunci dalam menilai sejauh mana pengendalian internal dapat berjalan secara efektif (Soemarso, 2019).

Pengendalian piutang yang efektif mutlak diperlukan dalam manajemen penjualan kredit. Dalam praktiknya, kontrol ini merupakan bagian dari sistem pengendalian internal yang dirancang untuk mengurangi potensi kerugian akibat piutang tak tertagih maupun tindakan *fraud* (kecurangan) dari karyawan internal. Dengan menerapkan prosedur kontrol yang ketat seperti pemisahan tugas antara bagian penjualan, pencatatan, dan penagihan; serta adanya otorisasi dan dokumentasi transaksi perusahaan dapat meningkatkan probabilitas keberhasilan dalam proses penagihan piutang. Semakin baik pengendalian internal tersebut

dijalankan, maka semakin tinggi pula kemungkinan perusahaan untuk merealisasikan penerimaan kas dari piutang sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya (Rais et al., 2020).

3. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

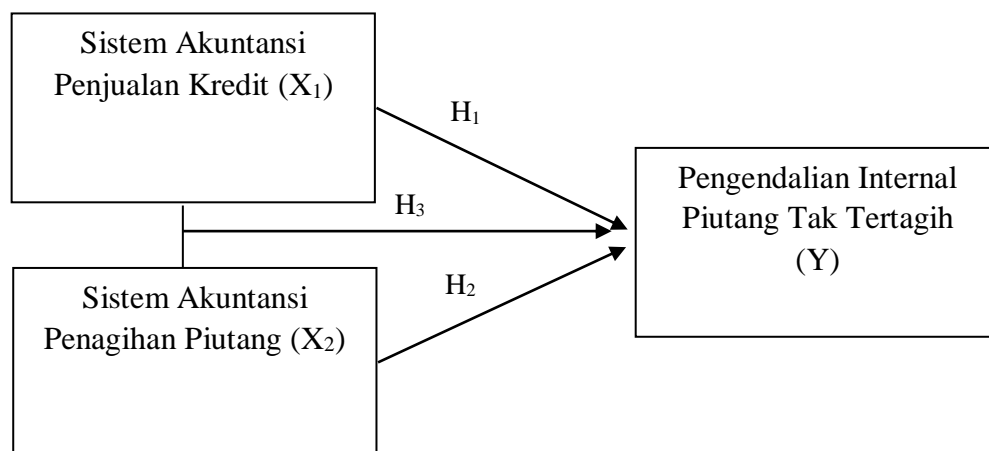
Sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang memiliki peran strategis dalam menunjang efektivitas pengendalian internal atas piutang tak tertagih. Penjualan kredit, meskipun dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pasar, juga membawa risiko piutang tidak tertagih jika tidak disertai dengan sistem pencatatan dan pengawasan yang baik. Oleh karena itu, sistem akuntansi penjualan kredit harus mampu merekam transaksi secara akurat, menyajikan informasi real-time mengenai jatuh tempo, serta memantau saldo piutang pelanggan agar manajemen dapat segera mengambil tindakan jika terjadi keterlambatan pembayaran (Mulyadi, 2020).

Di sisi lain, sistem akuntansi penagihan piutang berfungsi untuk mencatat dan mengawasi aktivitas penagihan, mulai dari pengiriman tagihan hingga penerimaan kas. Sistem ini tidak hanya membantu dalam memastikan arus kas masuk berjalan lancar, tetapi juga menjadi alat untuk mengevaluasi efektivitas kebijakan kredit perusahaan. Kombinasi antara pencatatan penjualan kredit dan penagihan piutang yang terintegrasi dalam sistem akuntansi yang baik akan mendukung penerapan pengendalian

internal yang kuat. Kontrol ini mencakup otorisasi transaksi, pemisahan tugas antara bagian penjualan, akuntansi, dan kas, serta rekonsiliasi data secara rutin. Dengan demikian, potensi kerugian akibat piutang tak tertagih maupun risiko kecurangan dapat diminimalisasi secara signifikan (Ariyati, 2019).

Penelitian sebelumnya oleh (Rahmawati & Kefi, 2022) menunjukkan bahwa efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat keberhasilan pengendalian internal dalam mengelola piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan yang menerapkan sistem akuntansi yang komprehensif dan berbasis pada prinsip pengendalian internal cenderung memiliki kualitas manajemen piutang yang lebih baik serta tingkat kerugian yang lebih rendah.

Berdasarkan keterangan diatas, maka kerangka pemikiran pada penelitian adalah sebagai berikut :



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara rumusan masalah penelitian yang telah disusun dan dinyatakan dalam bentuk kalimat tanya. Jawaban yang diberikan tidak berdasarkan fakta empiris tetapi hanya berdasarkan teori yang relevan (Sugiyono, 2020a). Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah penelitian terdahulu, penulis dapat menarik hipotesis atas perkiraan sementara bahwa :

- H₁ : Diduga Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih
- H₂ : Diduga Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih
- H₃ : Diduga Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih.