

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Penjualan

Menurut (Soemarso, 2009) penjualan adalah penjualan barang dagang oleh perusahaan, penjualan dapat dilakukan secara kredit dan tunai. Menurut (Philip Kotler, 2000) yang di terjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku “Manajemen Pemasaran” pengertian penjualan ialah “proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Menurut (Moekijat, 2000) penjualan ialah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Jenis penjualan menurut (Mulyadi, 2009) kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa baik secara kredit maupun secara tunai, yaitu :

1. Penjualan tunai:

Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Menurut (Kieso, 2013) penjualan tunai adalah pendapatan penjualan, seperti halnya pendapatan jasa, dicatat ketika dihasilkan. Pendapatan penjualan dihasilkan ketika barang dialihkan dari penjual ke pembeli.

2. Penjualan kredit:

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Menurut (Kieso, 2013) Pengertian penjualan kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual, dapat ditagih 30 sampai dengan 60 hari dan merupakan piutang terbuka yang berasal dari pelunasan kredit jangka pendek.

2.1.1.1 Penjualan Listrik Paskabayar dan Prabayar

A. Penjualan Listrik Paskabayar

Listrik paska bayar (Reguler) adalah sistem pelayanan penjualan tenaga listrik dimana pelanggan membayar listrik setelah penggunaan (PLN, 2010:6). Kelemahan penggunaan listrik paska bayar (PLN, 2010:6):

- a. Jika terlambat membayar listrik, maka aliran listrik akan diputus
- b. Tidak bisa mengontrol pemakaian energi listrik
- c. Jika pagar rumah dikunci maka petugas baca meter tidak membaca pemakaian energi listrik dirumah.

B. Penjualan Listrik Prabayar

Listrik prabayar adalah cara baru bagi pelanggan untuk mengelola dan mengendalikan sendiri pemakaian listrik sesuai kebutuhan dan keinginan pelanggan, dimana pelanggan membayar listrik sebelum penggunaan (PLN, 2010:5)

1. Keuntungan listrik prabayar bagi pelanggan :
 - a. Pelanggan lebih mudah mengendalikan pemakaian listrik.
Melalui meter elektronik prabayar pelanggan dapat memantau pemakaian listrik sehari-hari dan setiap saat. Di meter tersebut tertera angka sisa pemakaian kWh terakhir. Bila dirasa boros, pelanggan dapat mengerem pemakaian listriknya.
 - b. Pemakaian listrik dapat disesuaikan dengan anggaran belanja.
Dengan nilai Pulsa Listrik (voucher) bervariasi mulai Rp 20.000 s/d Rp 1.000.000 memberikan keleluasaan bagi pelanggan dalam membeli listrik sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan (lebih terkontrol dalam mengatur anggaran belanja keluarga). Pelanggan memiliki kebebasan dalam penggunaan listrik dengan begitu tercipta adanya transparansi karena penghitungan biaya listrik sudah tidak dihitung oleh PT. PLN (Persero) sehingga pelanggan tahu konsumsi listriknya. Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh Ibrahim Dasuki, et al (2012:43) menjelaskan bahwa *prepaid billing system has provided consumers the freedom of transparency with the elimination of estimated billing*. Keberadaan program listrik prabayar akan menumbuhkan transparansi dimana pembayaran listrik sudah tidak melalui penghitungan yang dilakukan oleh PT. PLN (Persero) dan pelanggan akan tahu tagihan saat membayarnya. Tetapi, dengan program listrik prabayar pelanggan dapat menggunakan listrik sesuai dengan keinginannya, dan pelanggan akan tahu secara langsung

konsumsi listrik yang dipergunakan.

- c. Tidak akan terkena biaya keterlambatan.
Tidak ada lagi biaya tambahan bayar listrik dikarenakan terbebani biaya keterlambatan akibat lupa bayar tagihan listrik.
- d. Privasi lebih terjaga.
Untuk pelanggan yang menginginkan kenyamanan lebih, dengan menggunakan Listrik Pintar tidak perlu menunggu dan membukakan pintu untuk petugas pencatatan meter karena meter prabayar secara otomatis mencatat pemakaian listrik anda (akurat dan tidak ada kesalahan pencatatan meter).
- e. Tepat digunakan bagi Anda yang memiliki usaha rumah kontrakan atau kamar sewa (kos).
Sebagai pemilik rumah atau kamar sewa, Anda tidak perlu khawatir lagi dengan tagihan listrik yang tidak dibayar oleh penghuni rumah kontrakan karena pemakaian listrik sudah menjadi tanggung jawab dan sudah disesuaikan dengan kebutuhan penyewa.
- f. Bebas dari biaya beban
Pelanggan pascabayar disetiap rekening tagihan terdapat biaya beban atau biaya minimum bulanan sementara pelanggan prabayar tidak dibebani biaya tersebut.
- g. Bebas dari blok tarif
Untuk listrik prabayar tarif yang digunakan flat jadi untuk penggunaan dari 0 kWh sampai seterusnya akan sama tarifnya, sedangkan dengan pascabayar menggunakan blok tarif, dimana dalam penggunaan dari 0 kWh sampai seterusnya akan digolongkan dengan tarif sendiri-sendiri.
- h. Bebas dari kesalahan pencatatan meter
Pada listrik pascabayar terdapat kesalahan yang dilakukan oleh petugas pencatat meter yakni kesalahan dalam mencatat angka meter yang tertera pada meteran konvensional. Sedangkan, dalam listrik prabayar permasalahan ini dapat dihilangkan.
- i. Bebas pemutusan listrik karena tunggakan
Jika pelanggan pascabayar menunggak selama lebih dari 2 bulan maka akan dilakukan pemutusan listrik, tidak adanya tunggakan dalam prabayar maka pemutusan listrik akan hilang.

2. Manfaat yang diperoleh PT. PLN pada sistem prabayar:

- a. Mempercepat penerimaan arus kas
- b. Mengurangi keluhan khususnya yang terkait dengan kesalahan pencatatan meter
- c. Siklus tagihan yang lebih sederhana dan murah
- d. Mengurangi kecurangan/ kesalahan baca meter
- e. Mengurangi tunggakan
- f. Menekan biaya operasional akibat tidak adanya kegiatan catat meter dan pemutusan.

Sasaran utama untuk program listrik Prabayar lebih kepada pelanggan yang memiliki tingkat kesibukan yang tinggi dan sering kali melakukan tunggakan pembayaran rekening setiap bulannya. Juga untuk pelanggan yang rumahnya sering kali ditinggalkan kosong dan untuk rumah yang dikontrakkan atau kos. Tetapi, pelanggan yang diluar itu pun juga menjadi sasaran dari listrik Prabayar.

2.1.2 Pengertian Kas dan Piutang

2.1.2.1 Pengertian Kas

Definisi kas menurut **PSAK No.2 (IAI: 2015: 22)**, Kas terdiri dari saldo kas (*cash on hand*) dan rekening giro. Setara kas (*cash equivalent*) adalah investasi yang sifatnya sangat liquid, berjangka pendek dan dengan cepat dapat dijadikan sebagai kas dalam jumlah tertentu tanpa menghadapi risiko perubahan nilai yang signifikan. Pengertian kas menurut **(Harahap, 2010: 258)**, Kas adalah uang dan surat berharga lainnya yang dapat diuangkan setiap saat serta surat berharga lainnya yang sangat lancar yang memenuhi syarat sebagai berikut:

- 1) Setiap saat dapat ditukar menjadi kas.
- 2) Tanggal jatuh temponya sangat dekat.
- 3) Kecil resiko perubahan nilai yang disebabkan perubahan tingkat harga.

Kas merupakan komponen aktiva (*asset*) lancar yang paling likuid di dalam neraca, karena kas sering mengalami mutasi atau perpindahan dan hampir semua transaksi yang terjadi dalam perusahaan akan mempengaruhi posisi kas.

Dalam penyajiannya terdapat dua metode, yaitu metode langsung (*direct method*) dan metode tidak langsung (*indirect method*).

1. Metode Langsung (*Direct Method*)

Metode langsung merupakan kelompok utama dari penerimaan kas bruto dan pengeluaran kas bruto. Dalam metode ini setiap perkiraan yang berbasis akrual pada laporan laba rugi diubah menjadi perkiraan

pendapatan dan pengeluaran kas sehingga menggambarkan penerimaan dan pembayaran aktual dari kas. Jadi metode langsung memfokuskan pada arus kas daripada laba bersih akrual dan dianggap lebih informative dan terperinci.

2. Metode Tidak Langsung (*Indirect Method*)

Metode ini menyesuaikan laba dan rugi bersih dengan memperbaiki pengaruh dari transaksi bukan kas, penangguhan atau akrual dari penerimaan atau pembayaran kas untuk operasi dari masa lalu dan masa depan dan unsure penghasilan atau beban yang berkaitan dengan arus kas investasi atau pendanaan. Dengan kata lain metode ini merupakan rekonsiliasi laba bersih yang diperoleh perusahaan.

2.1.2.2 Perputaran Kas

Menurut **(Riyanto, 2001:95)** "Perputaran kas adalah perbandingan antara penjualan dengan jumlah kas rata-rata". Tingkat perputaran kas merupakan ukuran efisiensi penggunaan kas yang dilakukan oleh perusahaan. Karena tingkat perputaran kas menggambarkan kecepatan arus kas kembalinya kas yang telah ditanamkan di dalam modal kerja. Dalam mengukur tingkat perputaran kas, sumber masuknya kas yang telah tertanam dalam modal kerja adalah berasal dari aktivitas operasional perusahaan.

Menurut **(Wild, Subramanyan dan Haley, 2005:42)**, perputaran kas dalam satu periode dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Perputaran Kas} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata - rata Kas dan Setara Kas}}$$

Semakin tinggi tingkat perputaran kas berarti semakin cepat kembalinya kas masuk pada perusahaan. Dengan demikian kas akan dapat dipergunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasional sehingga tidak mengganggu kondisi keuangan perusahaan.

2.1.2.3 Sumber Penerimaan Kas

Sumber penerimaan kas dalam suatu perusahaan pada dasarnya berasal dari:

1. Aktivitas Operasi

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan **PSAK No. 2 (IAI: 2015: 22)** aktivitas operasi adalah aktivitas penghasil utama pendapatan entitas dan aktivitas lain yang bukan merupakan aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan. Kas tersebut pada umumnya berasal dari transaksi dan peristiwa lain yang mempengaruhi penetapan laba atau rugi neto. Beberapa contoh arus kas dari aktivitas operasi adalah:

- a. Penerimaan kas dari penjualan barang dan pemberian jasa;
- b. Penerimaan kas dari *royalty, fees*, komisi, dan pendapatan lain;
- c. Pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa;
- d. Pembayaran kas kepada dan untuk kepentingan karyawan;
- e. Penerimaan dan pembayaran kas oleh entitas asuransi sehubungan dengan premi, klaim, anuitas, dan manfaat polis lain;
- f. Pembayaran kas atau penerimaan kembali (restitusi) pajak penghasilan kecuali jika dapat diidentifikasi secara khusus sebagai bagian dari aktivitas pendanaan dan investasi; dan
- g. Penerimaan dan pembayaran kas dari kontrak yang dimiliki untuk tujuan diperdagangkan atau diperjualbelikan (*dealing*).

2. Aktivitas Investasi

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan **PSAK No. 2 (IAI: 2015: 22)** aktivitas investasi adalah perolehan dan pelepasan aset jangka panjang serta investasi lain yang tidak termasuk setara kas.

Beberapa contoh arus kas yang berasal dari aktivitas investasi adalah:

- a. Pembayaran kas untuk membeli aset tetap, tidak berwujud, dan aset jangka panjang lain, termasuk biaya pengembangan yang dikapitalisasi dan aset tetap yang dibangun sendiri;
- b. Penerimaan kas dari penjualan aset tetap, aset tidak berwujud dan aset jangka panjang lain;
- c. Pembayaran kas untuk membeli instrumen utang atau instrumen ekuitas entitas lain dan kepemilikan dalam ventura bersama (selain pembayaran kas untuk instrumen yang dianggap setara kas atau instrumen yang dimiliki untuk diperdagangkan atau dijualbelikan);
- d. Penerimaan kas dari penjualan instrumen utang dan instrumen ekuitas entitas lain dan kepemilikan ventura bersama (selain penerimaan kas dari instrumen yang dianggap setara kas atau instrumen yang dimiliki untuk diperdagangkan atau diperjualbelikan);
- e. Uang muka dan pinjaman yang diberikan kepada pihak lain (selain

- uang muka dan kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan);
- f. Penerimaan kas dari pelunasan uang muka dan pinjaman yang diberikan kepada pihak lain (selain uang muka dan kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan);
 - g. Pembayaran kas sehubungan dengan kontrak *future*, *forward*, opsi dan *swap*, kecuali jika kontrak tersebut dimiliki untuk tujuan perdagangan atau diperjualbelikan, atau jika pembayaran tersebut diklasifikasikan sebagai aktivitas pendanaan; dan
 - h. Penerimaan kas dari kontrak *future*, *forward*, opsi dan *swap*, kecuali jika kontrak tersebut dimiliki untuk tujuan diperdagangkan atau diperjualbelikan, atau jika pembayaran tersebut diklasifikasikan sebagai aktivitas pendanaan.
3. Aktivitas Pendanaan
- Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan **PSAK No. 2 (IAI: 2015: 22)** aktivitas pendanaan adalah aktivitas pendanaan adalah aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah serta komposisi kontribusi modal dan pinjaman entitas. Beberapa contoh arus kas yang berasal dari aktivitas pendanaan adalah:
- a. Penerimaan kas dari penerbitan saham atau instrument modal lain;
 - b. Pembayaran kas kepada pemilik untuk menarik atau menebus saham entitas;
 - c. Penerimaan kas dari penerbitan obligasi, pinjaman, wesel, hipotek, dan pinjaman jangka pendek dan jangka panjang lain;
 - d. Pelunasan pinjaman;
 - e. Pembayaran kas oleh *lessee* untuk mengurangi saldo liabilitas yang berkaitan dengan sewa pembiayaan.

Semakin tinggi tingkat perputaran kas berarti semakin cepat kembalinya kas masuk pada perusahaan. Dengan demikian kas akan dapat dipergunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasional sehingga tidak mengganggu kondisi keuangan perusahaan

2.1.2.4 Pengertian Piutang

Menurut (Kieso, 2013) piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar (jangka pendek) atau piutang tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang

lebih panjang. Semua piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar.

Menurut **(Smith dan Skousen, 2009:286)**, yang diterjemahkan oleh Widjajanto Nugroho memberikan definisi piutang adalah sebagai berikut:

“Dalam arti luas, istilah piutang dapat digunakan bagi semua hak atau klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi istilah ini pada umumnya diterapkan dalam pengertian yang lebih sempit yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas.”

Selanjutnya menurut **PSAK No. 43** menyebutkan piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha. **(Warren et al, 2005:422)**, mengklasifikasikan secara umum piutang meliputi semua klaim uang terhadap entitas-entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Piutang biasanya diklasifikasikan sebagai usaha, wesel tagih, atau piutang lain.

Perusahaan menggunakan piutang sebagai alternatif untuk menyimpan sementara dana perusahaan yang sekaligus dapat digunakan untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan. Piutang adalah suatu komponen yang penting dari laporan keuangan khususnya laporan posisi keuangan.

Dengan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan hak atau klaim kepada pihak tertagih dalam bentuk uang ataupun kas.

Adanya hak klaim ini, perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak terutang. Piutang di klasifikasikan menjadi dua, yaitu piutang lancar (piutang jangka pendek) dan piutang tidak lancar (piutang jangka panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan dapat ditagih dalam satu tahun atau selama siklus operasi berjalan. Semua piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar non dagang.

Menurut **(Earl K. Stice et al, 2004:479)**, mengemukakan klasifikasi piutang, yaitu:

1. Piutang dagang (*Trade Receivables*)

Kategori yang paling signifikan dari piutang, dan merupakan hasil dari aktivitas normal bisnis, yaitu, penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Piutang dagang dapat diperkuat dengan janji pembayaran tertulis secara formal dan diklasifikasikan sebagai wesel tagih (*notes receivable*). Akan tetapi, dalam kasus dalam piutang dagang adalah “piutang terbuka” tanpa jaminan, dan sering disebut dengan piutang usaha.

2. Piutang non usaha (*Non Trade Receivable*) Piutang ini muncul dari berbagai

transaksi, seperti:

- a. Penjualan surat berharga atau property lainnya selain persediaan.
- b. Deposit atau simpanan untuk jaminan pelaksanaan kontrak atau pembayaran atas beban
- c. Klaim untuk pengurangan harga atau pengembalian pajak, dan
- d. Piutang dividen bunga.

Menurut (**Sartono, 2010:119**) menyatakan bahwa semakin cepat periode berputarnya piutang menunjukkan semakin cepat penjualan kredit dapat kembali menjadi kas. Menurut (**Riyanto, 2001**) menyatakan bahwa perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas. Sedangkan (**Bramasto, 2008**) menyatakan bahwa perputaran piutang berasal dari lamanya piutang diubah menjadi kas, piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas. Yang timbul akibat adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit.

Untuk mempercepat perputaran piutangnya maka cara yang mungkin dilakukan antara lain :

- a. Memberikan potongan harga bagi yang membayar kontan atau jatuh temponya yang lebih pendek. Untuk merangsang agar pelanggan mau membayar kontan atau jatuh tempo pembayaran lebih pendek maka perusahaan dapat memberikan potongan harga.
- b. Menguasai agar barang ataupun jasa yang disediakan digemari. Agar barang ataupun jasa dapat digemari maka harus mengikuti selera konsumen.
- c. Penjualan surat berharga atau property lainnya selain persediaan.
- d. Deposit atau simpanan untuk jaminan pelaksanaan kontrak atau pembayaran atas beban.
- e. Klaim untuk pengurangan harga atau pengembalian pajak, dan
- f. Piutang
- g. Dividen bunga.

Karena sifatnya yang unik, piutang non dagang umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan sebagai pos terpisah dalam neraca.

Menurut (**Zaki Baridwan, 2004:127**), metode penghapusan piutang adalah piutang usaha yang tidak mungkin dapat ditagih, seperti debeturnya bangkrut, meninggal, pailit dan lain-lain harus dihapuskan sehingga akan menjadi biaya

bagi perusahaan. Terdapat dua metode dalam pencatatan piutang tak tertagih:

1. Metode penghapusan langsung (*Direct Write Off Method*)
Metode ini tidak membuat taksiran, tapi apabila jelas diketahui adanya piutang yang tidak dapat ditagih maka piutang tersebut langsung dihapuskan. Metode ini biasanya digunakan dalam perusahaan-perusahaan kecil.
2. Metode penyisihan (*Allowance Method*)
Metode ini digunakan untuk mencatat estimasi piutang yang tak tertagih. Pencatatan ini dilakukan pada akhir periode sehingga pada akhir periode dengan memperkirakan piutang yang tak tertagih. Beban diperlakukan sebagai pengurangan atas piutang usaha, sehingga piutang akan dilaporkan pada jumlah bersih yang dapat direalisasi.

2.1.2.5 Perputaran Piutang

Menilai berhasil tidaknya kebijakan penjualan kredit suatu perusahaan dapat dilakukan dengan cara melihat tingkat perputaran piutang. Menurut (Warrant, Reeve dan Fees, 2005:407) ”perputaran piutang adalah usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Perputaran piutang menurut Warren, Reeve dan Fees dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa rasio perputaran piutang yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efisien modal yang digunakan.

2.1.2.6 Pengakuan dan Penilaian Piutang

2.1.2.6.1 Pengakuan Piutang

Menurut (Kusnadi, 2001), mengemukakan bahwa piutang yang berasal

dari penjualan barang diakui pada saat hak milik atas barang berpindah dari penjual ke pembeli. Karena syarat berpindahnya hak milik erat kaitannya dengan syarat penjualan maka umumnya piutang diakui pada saat barang dikirim kepada pembeli. Piutang tidak akan diakui pada saat dikirim jika hak milik barang masih ada pada pihak penjual samapai ada pengakuan resmi. Sedangkan piutang yang berasal dari penjualan jasa umumnya diakui pada saat jasa tersebut dilaksanakan. Jika pelaksanaan kerja didasarkan atas kontrak kerja, maka pada akhir periode, pekerjaan yang telah selesai harus dikalkulasikan. Piutang akan diakui sebesar tingkat pekerjaan yang telah selesai.

2.1.2.6.2 Penilaian Piutang

Menurut (Stice, 2004:247), Semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas dimasa yang akan datang. Piutang dilaporkan sebagai nilai bersih (*Net realizable value*) yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima. Piutang termasuk dalam aktiva lancar. Dalam hubungannya dalam penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengakuan nilai realisasi atau penyelesaian. Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sesuai bruto tagihan dikurangi taksiran jumlah yang tidak dapat diterima (Baridwan, 2004:247). Menurut (Hendriksen, 2002), menjelaskan, bahwa piutang harus dinilai berdasarkan nilai diskonto uang tunai yang akan diterima pada masa datang. Karena kas yang akan diterima tidak tersedia sampai setelah suatu tenggang waktu tertentu (*waiting period*), maka nilai piutang tidak sebesar nilai jatuh temponya yaitu jumlah yang akhirnya akan diterima sesuai dengan kontrak.

2.1.3 Sistem Penerimaan Kas

Menurut (Abdul Halim, 2010:3) sistem akuntansi penerimaan kas meliputi serangkaian proses baik manual maupun terkomputerisasi mulai dari pencatatan, penggolongan, peringkasan transaksi dan kejadian keuangan hingga pelaporan keuangan dalam rangka pertanggung jawaban yang berkaitan dengan penerimaan kas. Menurut (Mulyadi, 2009:456) sistem akuntansi penerimaan kas adalah satu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan penerimaan kas dari penjualan rutin dan tidak rutin berdasarkan ketentuan-ketentuan dari perusahaan yang bersangkutan. Menurut (Mulyadi, 2009:455), penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama:

1. Penerimaan kas dari penjualan tunai

2. Penerimaan kas dari piutang.

2.1.3.1 Sistem Penerimaan Kas Dari Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2009:455), penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Menurut (Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, dan Paul D. Kimmel, 2007:268) pendapatan penjualan, seperti halnya pendapatan jasa, dicatat ketika dihasilkan. Ini sesuai dengan prinsip pengakuan pendapatan. Pendapatan penjualan dihasilkan ketika barang dialihkan dari penjual ke pembeli. Pada saat tersebut transaksi penjualan telah selesai, dan harga penjualan telah ditetapkan. “Pemrosesan pesanan penjualan atau pengolahan penjualan (*sales order processing*) adalah subsistem yang menangani pemrosesan pesanan dari pelanggan” (Abdul Kadir, 2003:100). Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai (Mulyadi, 2011:463) :

1) Faktur Penjualan Tunai

Menurut (Krismiaji, 2005:38) faktur penjualan berfungsi untuk merekam transaksi penjualan barang baik tunai maupun kredit. Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan (Mulyadi, 2009:463).

2) Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Penerimaan kas yang berasal dari hasil penjualan tunai sebaiknya dilakukan dengan melalui kas register pada saat transaksi penjualan terjadi, untuk menjamin bahwa angka rupiah yang dimasukkan dengan melalui kas register sesuai dengan harga jual yang sesungguhnya (Al. Haryono Jusup, 2005:8). Menurut (Mulyadi, 2009:463) Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*).

Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jumlah penjualan. Menurut (Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, dan Paul D. Kimmel, 2007:268) pita

mesin kas memberikan bukti penjualan tunai.

3) *Credit Card Sales Slip*

Dokumen ini dicetak oleh *credit card center* bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

4) *Bill of Landing*

Dokumen ini merupakan dokumen sumber tanda pengiriman untuk kegiatan bisnis mengirim pesanan (**Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart, 2006:31**). Menurut (**Mulyadi, 2009:465**) 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*. Tembusan faktur penjualan *COD* digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

6) Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyeteroran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

7) Rekap Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produksi yang dijual selama satu periode. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

Menurut (**Mulyadi, 2009:456**), sistem penerimaan kas dari penjualan tunai dibagi menjadi tiga prosedur berikut ini:

1. Prosedur penerimaan kas dari *over-the-counter sales*.

Dalam penjualan ini, pembeli datang ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli, melakukan pembayaran ke kasir, dan kemudian menerima barang yang dibeli

2. Prosedur penerimaan kas dari *cash-on-delivery sales (COD Sales)*.

COD sales adalah transaksi penjualan yang melibatkan kantor pos,

perusahaan angkutan umum, atau angkutan sendiri dalam penyerahan barang dan penerimaan kas dari hasil penjualan.

3. Prosedur penerimaan kas dari credit card sales.
Sebenarnya *credit card* bukan merupakan suatu tipe penjualan namun merupakan salah satu cara pembayaran bagi pembeli dan sarana penagihan bagi penjual, yang memberikan kemudahan baik bagi pembeli maupun bagi penjual. *Credit card* dapat merupakan sarana pembayaran bagi pembeli, baik *over-the-counter sale* maupun dalam penjualan yang pengiriman barangnya dilaksanakan melalui jasa pos atau angkutan umum.

2.1.3.2 Sistem Penerimaan Kas Dari Penjualan Kredit / Piutang

Menurut (Mulyadi, 2009:210), penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Menurut (Mulyadi, 2009:213), informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit adalah:

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Nama dan alamat pembeli.
5. Kuantitas produk yang dijual.
6. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
7. Otorisasi pejabat yang berwenang.

Menurut (Mulyadi, 2009:214), dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya.
Surat order pengiriman 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.
Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti memorial.

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Menurut (**Mulyadi, 2009:482**), suatu penerimaan kas suatu perusahaan manufaktur biasanya berasal dari pelunasan piutang dari debitur, karena sebagai besar produk perusahaan tersebut dijual melalui penjualan kredit.

Menurut (**Mulyadi, 2009:488**), dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dari piutang adalah:

1. Surat Pemberitahuan.

Dokumen ini dibuat oleh debitur untuk memberitahukan maksud pembayaran yang dilakukannya (tembusan bukti kas keluar).

2. Daftar Surat Pemberitahuan.

Merupakan rekapitulasi penerimaan kas yang dibuat oleh fungsi secretariat atau fungsi penagihan.

3. Bukti Setor Bank.

Dokumen ini oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank.

4. Kwitansi.

Dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas yang dibuat oleh perusahaan bagi para debitur yang telah melakukan pembayaran utang mereka.

2.1.4 Efektivitas Program

2.1.4.1 Definisi Efektivitas

Terdapat banyak definisi efektivitas hal tersebut disebabkan oleh para ahli yang memiliki sudut pandang sendiri terhadap efektivitas. Tetapi sering kali efektivitas selalu dikaitkan dengan adanya pencapaian hasil atau tujuan. Seperti definisi yang diungkapkan oleh McDonald dan Lawton (1997) dalam bukunya Ratminto dan Atik Septi Winarsih (2010: 174) efektivitas adalah tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, baik itu dalam bentuk target, sasaran jangka panjang maupun misi organisasi. Efektivitas merupakan kesesuaian antara hal yang sudah ditetapkan dengan hasil yang didapatkan, kesesuaian inilah yang dinilai dari suatu program. Sedangkan definisi efektivitas menurut (**Mardiasmo, 2002:232**) adalah menggambarkan tingkat pencapaian hasil program dengan target yang ditetapkan. Secara sederhana efektivitas merupakan perbandingan antara *outcome* dengan *output* (*target* atau *result*).

Dimana efektivitas dalam definisi tersebut merupakan perbandingan antara hasil yang didapat dengan dampak yang akan dialami setelah implementasi suatu kebijakan atau program.

Sedangkan menurut (**Yeremias T. Keban, 2008:222**) yang menyebutkan kriteria efektivitas adalah: “Ketepatan hasil sesuai dengan harapan atau rencana, dan parameter yang sering digunakan adalah hasil apa dan berapa yang dapat dinikmati (ketepatan jenis dan jumlah produk/pelayanan), siapa yang mengambil manfaat, dan berapa yang dapat menikmati hasil tersebut (ketepatan jenis dana jumlah/sasaran yang dijangkau), kapan dinikmati (ketepatan waktu), dan dimana menikmati (ketepatan lokasi)”.

Dari definisi yang sudah disebutkan di atas mengenai efektivitas, dimana kunci dari efektivitas itu sendiri merupakan sebuah tindakan untuk mencapai sebuah tujuan atau target yang sudah ditentukan sebelumnya. Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran tentang pencapaian target, dimana nantinya dapat diketahui apa yang dilakukan atau kemampuan organisasi dalam rangka pencapaian target tersebut. Dari pernyataan di atas dapat diketahui bahwa efektivitas akan selalu berorientasi pada pencapaian tujuan dalam suatu program. Jika suatu program mampu memberikan hasil yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya maka program tersebut dapat dikatakan sebagai program yang efektif, selain hal tersebut program yang dapat memberikan perubahan perilaku pada sasaran program yang telah ditetapkan maka program tersebut juga dapat dikatakan suatu program yang efektif.

Setelah disebutkan adanya berbagai definisi yang diungkapkan oleh para ahli, maka untuk mengukur suatu efektivitas dibutuhkan adanya indikator yang nantinya digunakan sebagai acuan. Terdapat berbagai indikator yang dapat digunakan sebagai tolak ukur efektivitas. Seperti yang dikemukakan oleh (**Henry, Bryant, dan White, 1994:65**) yang terdapat dalam Samodra Wibawa yang menyebutkan beberapa indikator dari efektivitas, yaitu sebagai berikut:

1. Waktu pencapaian.
2. Tingkat pengaruh yang diinginkan.
3. Perubahan perilaku masyarakat.
4. Pelajaran yang diperoleh para pelaksana proyek.
5. Tingkat kesadaran masyarakat akan kemampuan dirinya.

Berbeda lagi dengan yang dikemukakan oleh (**Richard M. Steers, 1985:206**) yang memberikan indikator untuk mengukur efektivitas organisasi, yaitu:

- a. Kemampuan menyesuaikan diri (keluwesan, produktivitas, dan kepuasan

kerja).

- b. Kemampuan ber laba.
- c. Pencarian sumber daya.

Sedangkan menurut (**Price, 1985:53**) dalam Steers menyebutkan efektivitas organisasi dapat diukur dengan beberapa indikator, sebagai berikut:

- a. Produktivitas.
- b. Konformitas.
- c. Semangat.
- d. Kemampuan adaptasi kelembagaan.

Masih di dalam Steers (1985:53) terdapat beberapa indikator yang dikemukakan oleh Schein digunakan untuk mengukur efektivitas, antara lain:

- a. Komunikasi terbuka.
- b. Fleksibilitas.
- c. Kreativitas.
- d. Komitmen.
- e. Keterikatan psikologi.

Bila efektivitas program dikaitkan dengan suatu program dari sebuah organisasi atau dinas maka akan menunjuk pada kemampuan organisasi untuk mencapai program yang sesuai dengan tujuan dan sasarannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Henry dalam Samodra Wibawa (1994:64) yang menyebutkan bahwa efektivitas program menunjuk pada tingkat pencapaian tujuan. Dari berbagai indikator yang telah dijelaskan di atas, dalam penelitian ini pengukuran Efektivitas Penjualan Energi Listrik Paskabayar dan Prabayar di PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya dapat ditentukan melalui indikator, yaitu:

- a. Waktu pencapaian
- b. Perubahan perilaku masyarakat
- c. Pelajaran yang diperoleh para pelaksana proyek
- d. Tingkat kesadaran masyarakat akan kemampuan dirinya

2.1.4.2 Efektivitas Pendapatan

Terdapat banyak definisi efektivitas hal tersebut disebabkan oleh para ahli yang memiliki sudut pandang sendiri terhadap efektivitas. Tetapi sering kali efektivitas selalu dikaitkan dengan adanya pencapaian hasil atau tujuan. Seperti definisi yang diungkapkan oleh (**McDonald dan Lawton, 1997**) dalam bukunya Ratminto dan Atik Septi Winarsih (2010: 174) efektivitas adalah tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, baik itu dalam bentuk target,

sasaran jangka panjang maupun misi organisasi. Efektivitas merupakan kesesuaian antara hal yang sudah ditetapkan dengan hasil yang didapatkan, kesesuaian inilah yang dinilai dari suatu program.

Sedangkan definisi efektivitas menurut (**Mardiasmo, 2002:232**) adalah menggambarkan tingkat pencapaian hasil program dengan target yang ditetapkan. Secara sederhana efektivitas merupakan perbandingan antara *outcome* dengan *output (target atau result)*. Dimana efektivitas dalam definisi tersebut merupakan perbandingan antara hasil yang didapat

Menurut (**Hendriksen Eldon S. Dan Michael F. Van Breda, 2003:374**) “pendapatan (*revenue*) dapat diidentifikasi secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Hal itu biasanya diukur dalam satuan harga pertukaran yang berlaku. Pendapatan harus diakui setelah kejadian penting atau setelah proses penjualan pada dasarnya telah diselesaikan”.

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat-manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas-aktifitas normal perusahaan selama suatu periode, bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal, itu berarti pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan yang berbeda-beda seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dan royalti (**Akuntansi Keuangan (PSAK), 2015:232**)

Efektivitas pendapatan merupakan suatu tingkat tercapainya keberhasilan atau rencana kerja perusahaan dalam mengelola pendapatan sesuai dengan target atau tujuan yang telah ditetapkan. Dimana komponen untuk menilai suatu pendapatan efektif yaitu dari indikator:

1. Anggaran pada perusahaan
2. Realisasi pendapatan pada perusahaan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan masalah yang akan diteliti tentang “Metode Penjualan Energi Listrik Paskabayar Dan Prabayar Terhadap Efektivitas Pendapatan Pada PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya”.

Alif Asdianto (2012) dalam jurnalnya yang berjudul “Efektivitas Program Listrik Prabayar Di PT. PLN (Persero) Rayon Wonogiri menyatakan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas program listrik prabayar di PT. PLN (Persero) Rayon Wonogiri dilihat melalui empat indikator yaitu waktu pencapaian, perubahan perilaku masyarakat, pelajaran yang diperoleh para pelaksana proyek, tingkat kesadaran masyarakat akan kemampuan dirinya.

Waktu pencapaian hampir tiga tahun berjalan sudah memberikan perubahan sesuai dengan tujuan tetapi ketersediaan penjual isi meter Prabayar di daerah pedesaan masih kurang. Perubahan perilaku masyarakat tidak adanya lagi penunggakan pembayaran rekening listrik. Pelajaran yang diperoleh PLN Rayon Wonogiri sudah tidak perlu mengeluarkan biaya untuk melakukan pencatatan meter setiap bulannya dan pemutusan listrik di rumah pelanggan yang melakukan tunggakan. Tingkat kemampuan pelanggan naik karena pelanggan mampu beradaptasi dengan teknologi yang digunakan pada meter listrik Prabayar.

Yaneka Julastiana dan I Wayan Suartana (2011) dalam jurnalnya yang berjudul “Analisis Efisiensi Dan Efektivitas Penerimaan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Klungkung” menyatakan bahwa Hasil analisis data menunjukkan, tingkat efisiensi penerimaan pajak dan retribusi daerah Kabupaten Klungkung tahun 2005-2011 tergolong efisien yaitu rata-rata sebesar 70,97 persen. Tingkat efektivitas penerimaan pajak dan retribusi daerah Kabupaten Klungkung tahun 2005-2011 tergolong sangat efektif yaitu rata-rata sebesar 112,36 persen.

Suhermini (2010) dalam jurnalnya yang berjudul “Efektivitas Penjualan Perusahaan Penerbitan Dan Kinerja Tenaga Penjualan” menyatakan bahwa variabel kontrol manajer penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Variabel desain wilayah penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan serta variabel kinerja tenaga penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektifitas penjualan. Implikasi manajerial yang dapat diberikan dalam penelitian ini. Pengaturan beban kerja yang adil pada masing-masing wilayah, perusahaan perlu menyesuaikan beban kerja wilayah disesuaikan dengan hal-hal yang mempengaruhi potensi penjualan pada suatu daerah, misalnya: jumlah penduduk, strata ekonomi, kondisi geografis wilayah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga variabel bebas berpengaruh positif dan signifikan baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap efektifitas penjualan dengan hipotesis yang diajukan adalah diterima.

Riyo Wijayanto (2015) dalam jurnalnya yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Balikpapan Wana Lestari Di Kabupaten Penajam” menyatakan bahwa penjualan kredit yang dilakukan PT Balikpapan Wana Lestari tidak sepenuhnya sesuai dengan sistem pengendalian intern menurut Mulyadi. Tidak adanya bagian kredit dalam melakukan penjualan kredit, sehingga yang menganalisa kelayakan pemberian calon pembeli adalah bagian penjualan dan dalam pelaksanaan praktik yang sehat

perusahaan masih memiliki kelemahan yaitu perusahaan tidak pernah melakukan pemeriksaan secara mendadak.

Pieter Octaviandy (2016) dalam jurnalnya yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapat” menyatakan bahwa informasi penjualan dan penerimaan kas pada UD Sumber Mutiara masih memiliki prosedur, fungsi bagian dan dokumen bisnis yang masih kurang efektif dan efisien sehingga mengakibatkan sistem pengendalian internal yang kurang efektif juga. Dokumen yang digunakan sebagai alat informasi juga masih kurang dapat membantu manajemen dalam hal pengambilan keputusan.

Riwi Astuti, Bebas Widada, Andriani Kusumaningrum (2015, ISSN 1693-1173) dalam jurnalnya yang berjudul, “Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada Mohan Grosir Solo Secara Multiuser” menyatakan bahwa pembuatan aplikasi penjualan kredit secara multiuser dapat disimpulkan bahwa dalam transaksi perhitungan administrasi angsuran dan pelunasan sudah tertata dengan baik dan dapat diaplikasikan dengan lebih baik. Selain itu, pencarian data mengalami error data karena terlalu banyaknya pelanggan yang sering terlambat mengangsur sudah bisa diselesaikan dengan penataan angsuran dengan database yang lebih baik. Keseluruhan program yang akan dikendalikan oleh sebuah menu utama dan dari semua program ini bisa dioperasikan atau dijalankan oleh orang banyak dengan tingkatan user tersendiri. Proses yang ada terdapat data barang, customer, supplier, kasir, dep barang, transaksi berisi data transaksi pembelian, retur pembelian, penjualan kredit, retur penjualan, pembantu kas. Laporan yang dihasilkan adalah laporan data barang, laporan customer, laporan supplier, laporan departemen barang, laporan transaksi pembelian, laporan retur pembelian, laporan penjualan kredit, laporan retur penjualan, dan laporan pembantu kas.

Asep Ririh Riswaya (2013) dalam jurnalnya yang berjudul “Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT. Sanggraha Property” menyatakan bahwa Sistem penjualan tunai dan kredit property di PT Sanggraha Property yang dibuat sudah sangatlah baik dan sesuai dengan tujuan yang diinginkan perusahaan. Hanya saja akan lebih baik lagi bila dilakukan pengembangan lebih lanjut lagi dengan membandingkan penggunaan metode lain untuk penjualan tunai dan kredit secara online agar didapatkan hasil yang lebih baik.

Eroli Kurniawan, Tri Lestari dan Mahsina (2015) dalam jurnalnya yang berjudul “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal PT. Berkah Dalem” menyatakan bahwa bagian piutang yang bertugas untuk melakukan

pengecekan terhadap faktur penjualan dengan kartu gudang dirasa tidak perlu. Pengiriman yang dilakukan oleh kurir dirasa tepat waktu oleh pihak manajemen, namun juga melakukan penagihan yang dapat dikatakan rangkap tugas. Pada saat bagian penjualan menerima order barang baik secara langsung maupun tidak langsung (melalui telepon, email, fax) harus dicek secara teliti apakah dapat membayar barang yang telah dipesan tepat waktu dan juga untuk menghindari jika ada konsumen yang iseng dengan cara hit and run terhadap pemesanan barang.

Tabel 2.2
Matrix Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil penelitian	Persamaan & Perbedaan
1	Alif Asdianto	“Efektivitas Program Listrik Prabayar Di PT. PLN (Persero) Rayon Wonogiri” (Jurnal Digilib UNS, 2012)	Menyatakan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas program listrik prabayar di PT. PLN (Persero) Rayon Wonogiri dilihat melalui empat indikator yaitu waktu pencapaian, perubahan perilaku masyarakat, pelajaran yang diperoleh para pelaksana proyek, tingkat kesadaran masyarakat akan kemampuan dirinya. Waktu pencapaian hampir tiga tahun berjalan sudah memberikan perubahan sesuai dengan tujuan tetapi ketersediaan penjual isi meter prabayar di daerah pedesaan masih kurang. Perubahan perilaku masyarakat tidak adanya lagi penunggakan pembayaran rekening listrik. Pelajaran yang diperoleh PLN	Persamaan 1. Variabel X yaitu Listrik Prabayar Perbedaan 1. Hanya memiliki satu variabel X 2. Tidak memiliki variabel Y 3. Objek Penelitian

			Rayon Wonogiri sudah tidak perlu mengeluarkan untuk melakukan pencatatan meter setiap bulannya dan pemutusan listrik di rumah pelanggan yang melakukan tunggakan. Tingkat kemampuan pelanggan naik karena pelanggan mampu beradaptasi dengan teknologi yang digunakan pada meter listrik prabayar.	
2	Yaneka Julastiana dan IWayan Suartana	“Analisis Efisiensi Dan Efektivitas Penerimaan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Klungkung” (Jurnal UNUD, 2011)	Menyatakan bahwa Hasil analisis data menunjukkan, tingkat efisiensi penerimaan pajak dan retribusi daerah Kabupaten Klungkung tahun 2005-2011 tergolong efisien yaitu rata-rata sebesar 70,97 persen. Tingkat efektivitas penerimaan pajak dan retribusi daerah Kabupaten Klungkung tahun 2005-2011 tergolong sangat efektif yaitu rata-rata sebesar 112,36 persen	Persamaan : 1. Variabel Y yaitu Efektivitas Pendapatan Perbedaan : 1. Tidak ada variabel X 2. Objek Penelitian
3	Suhermini	“Efektivitas Penjualan Perusahaan Penerbitan Dan Kinerja Tenaga Penjualan” (Jurnal Dinamika Manajemen	Menyatakan bahwa variabel kontrol manajer penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Variabel desain wilayah penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan serta variabel kinerja tenaga penjualan berpengaruh	Persamaan : 1. Mengukur penjualan Perbedaan : 1. Variabel yang berbeda 2. Objek penelitian

		JDM Vol. 1, No. 1, 2010)	positif dan signifikan terhadap efektifitas penjualan. Implikasi manajerial yang dapat diberikan dalam penelitian ini. Pengaturan beban kerja yang adil pada masing-masing wilayah, perusahaan perlu menyesuaikan beban kerja wilayah disesuaikan dengan hal-hal yang mempengaruhi potensi penjualan pada suatu daerah, misalnya: jumlah penduduk, strata ekonomi, kondisi geografis wilayah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga variabel bebas berpengaruh positif dan signifikan baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap efektifitas penjualan dengan hipotesis yang diajukan adalah diterima.	
4	Riyo Wijayanto	“Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Balikpapan Wana Lestari Di Kabupaten Penajam” (eJournal Administrasi	Menyatakan bahwa penjualan kredit yang dilakukan PT Balikpapan Wana Lestari tidak sepenuhnya sesuai dengan sistem pengendalian intern menurut Mulyadi. Tidak adanya bagian kredit dalam melakukan penjualan kredit, sehingga yang menganalisa kelayakan pemberian calon pembeli adalah bagian penjualan dan dalam pelaksanaan praktik	Persamaan : 1. Mengukur penjualan kredit sebuah perusahaan Perbedaan : 1. Menggunakan Sistem Pengendalian Intern 2. Objek penelitian

		Bisnis, 2015, 3 (1): 138-148)	yang sehat perusahaan masih memiliki kelemahan yaitu perusahaan tidak pernah melakukan pemeriksaan secara mendadak.	
5	Pieter Octaviandy	“Analisis Sistem Informasi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapat” (Jurnal TIMES, Vol. V No 2 : 6-10 , 2016)	Menyatakan bahwa informasi penjualan dan penerimaan kas pada UD Sumber Mutiara masih memiliki prosedur, fungsi bagian dan dokumen bisnis yang masih kurang efektif dan efisien sehingga mengakibatkan sistem pengendalian internal yang kurang efektif juga. Dokumen yang digunakan sebagai alat informasi juga masih kurang dapat membantu manajemen dalam hal pengambilan keputusan.	<p>Persamaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengukur penjualan dan penerimaan kas <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan Sistem Informasi Penjualan 2. Objek penelitian
6	Riwi Astuti, Bebas Widada, Andriani Kusumaningrum	“Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada Mohan Grosir Solo Secara Multiuser” (Jurnal ilmiah SINUS, ISSN Print : 1693-1173, ISSN Online : 2548-4028, 2015)	Menyatakan bahwa pembuatan aplikasi penjualan kredit secara multiuser dapat disimpulkan bahwa dalam transaksi perhitungan administrasi angsuran dan pelunasan sudah tertata dengan baik dan dapat diaplikasikan dengan lebih baik. Selain itu, pencarian data mengalami error data karena terlalu banyaknya pelanggan yang sering terlambat mengangsur sudah bisa diselesaikan dengan penataan angsuran dengan database yang lebih baik.	<p>Persamaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan kredit sebuah perusahaan <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem Informasi Penjualan Kredit 2. Objek penelitian

			<p>Keseluruhan program yang akan dikendalikan oleh sebuah menu utama dan dari semua program ini bisa dioperasikan atau dijalankan oleh orang banyak dengan tingkatan user tersendiri. Proses yang ada terdapat data barang, customer, supplier, kasir, dep barang, transaksi berisi data transaksi pembelian, retur pembelian, penjualan kredit, retur penjualan, pembantu kas. Laporan yang dihasilkan adalah laporan data barang, laporan customer, laporan supplier, laporan departemen barang, laporan transaksi pembelian, laporan retur pembelian, laporan penjualan kredit, laporan retur penjualan, dan laporan pembantu kas.</p>	
7	Asep Ririh Riswaya	<p>“Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT. Sanggraha Property” (Jurnal Computech & Bisnis, Vol. 7, No. 2, Desember 2013)</p>	<p>Menyatakan bahwa Sistem penjualan tunai dan kredit property di PT Sanggraha Property yang dibuat sudah sangatlah baik dan sesuai dengan tujuan yang diinginkan perusahaan. Hanya saja akan lebih baik lagi bila dilakukan pengembangan lebih lanjut lagi dengan membandingkan penggunaan metode lain untuk penjualan tunai dan</p>	<p>Persamaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan tunai dan kredit <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem Informasi Penjualan 2. Objek penelitian

			<p>kredit secara online agar didapatkan hasil yang lebih baik.</p>	
8	<p>Eroli Kurniawan, Tri Lestari dan Mahsina</p>	<p>“Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal PT. Berkah Dalem” (Jurnal Akuntansi UBHARA, Vol. 1, Issue. 2, Tahun 20015)</p>	<p>Menyatakan bahwa bagian piutang yang bertugas untuk melakukan pengecekan terhadap faktur penjualan dengan kartu gudang dirasa tidak perlu. Pengiriman yang dilakukan oleh kurir dirasa tepat waktu oleh pihak manajemen, namun juga melakukan penagihan yang dapat dikatakan rangkap tugas. Pada saat bagian penjualan menerima order barang baik secara langsung (konsumen datang) maupun tidak langsung (melalui telepon, email, fax) harus dicek secara teliti apakah dapat membayar barang yang telah dipesan tepat waktu dan juga untuk menghindari jika ada konsumen yang iseng dengan cara hit and run terhadap pemesanan barang.</p>	<p>Persamaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan kredit sebuah perusahaan <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit 2. Objek penelitian