

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teori**

##### **2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi**

###### *2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi*

Menurut Romney dan Steinbart (2018:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan, hal ini termasuk orang, prosedur, dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah – langkah keamanan.

Menurut Turn, Wei, Cop (2017:4) sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, proses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal.

Menurut Patel (2015) sistem informasi akuntansi merupakan subsistem informasi dalam satu organisasi, dimana kegiatannya yaitu mengumpulkan beberapa informasi dari beberapa subsistem entitas dan mengkomunikasikannya ke subsistem pemrosesan informasi organisasi. Sistem informasi akuntansi secara tradisional berfokus pada pengumpulan, pemrosesan, analisis, dan mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak eksternal seperti investor, kreditor, bankir dan agen pajak serta pihak internal seperti manajemen dan pemilik.

Di dalam sebuah perusahaan sistem informasi akuntansi dianggap sebagai komponen penting dari kantor keuangan di seluruh dunia. Sistem ini sebagian

besar berbasis perangkat lunak dan dapat diterapkan sebagai bagian dari solusi teknologi informasi perusahaan, karena dapat mengandung sebuah proses untuk melaporkan kondisi keuangan perusahaan secara akurat dan benar untuk semua pihak yang membutuhkan.

Sistem informasi akuntansi juga dapat melibatkan seperti cara pengumpulan, penyimpanan, dan pemrosesan data keuangan dan akuntansi yang akan digunakan oleh pengguna internal untuk melaporkan informasi kepada investor, kreditor, dan otoritas pajak. Secara umum menggunakan metode berbasis komputer untuk melacak aktivitas akuntansi dalam hubungannya dengan sumberdaya teknologi informasi.

#### *2.1.1.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi*

Setidaknya, terdapat tiga fungsi utama dari penerapan untuk menunjang produktivitas kerja demi terciptanya kualitas usaha dan bisnis yang kompotitif.

1. **Transparansi Dalam Pengumpulan Data Bisnis.**

Fungsi pertama, SIA berfungsi sebagai media atau wadah untuk mengumpulkan dan menyimpan berbagai informasi berupa data berkaitan dengan bisnis perusahaan. Proses tersebut dimulai dari menampung data transaksi sesuai dengan dokumen, kemudian mencatat di dalam jurnal sesuai kategorinya. Dan terakhir, mengupload pada menu buku besar secara terstruktur.

2. **Sebagai Sistem Pengambilan Keputusan yang Komprehensif.**

Sistem informasi akuntansi berperan sebagai penyedia laporan keuangan yang mana menjadi dasar pertimbangan dalam mengambil sebuah keputusan. Di dalam data tersebut nantinya berisi transaksi pihak perusahaan dan juga akan dilakukan proses evaluasi oleh tim manajemen.

3. **Membangun Sistem Pengendalian Internal yang Sistematis.**

SIA mampu menciptakan sistem pengendalian internal yang memadai dan sesuai dengan prosedur perusahaan. Sehingga, laporan ekonomi yang

dibuat dapat menyesuaikan aturan dan kebijakan yang berlaku untuk terciptanya aktivitas bisnis efektif dan efisien.

### 2.1.1.3 *Komponen Dalam Sistem Informasi Akuntansi*

Komponen penyusunan dari SIA yang terdiri dari atas sebagai berikut:

1. Manusia, merupakan pelaku utama untuk menjalankan sebuah sistem.
2. Transaksi, merupakan objek dari sistem informasi akuntansi sebagai sebuah inputan (masukan), kemudian dikelola hingga menjadi informasi yang utuh.
3. Dokumen, adalah kumpulan *file* atau formulir yang digunakan untuk pencatatan pada saat melakukan transaksi.
4. Peralatan, adalah sarana atau alat yang dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan pencatatan pada sistem tersebut.
5. Prosedur, merupakan langkah atau tahapan dalam melaksanakan proses transaksi pada aktivitas perusahaan dan organisasi terkait.
6. Basis Data (*database*), merupakan tempat penyimpanan data yang telah dikategorikan berdasarkan jenis dan kapasitas sebuah informasi.
7. *Output*, adalah hasil produk dari penerapan SIA berupa laporan yang nantinya diserahkan kepada pihak yang bersangkutan atau *stakeholder*.

### 2.1.2 Sistem Informasi *Intern*

#### 2.1.2.1 *Pengertian Sistem Informasi Intern*

Menurut James Hall (2011:180) pembuatan dan pemeliharaan sistem pengendalian internal adalah kewajiban pihak manajemen yang penting. Aspek mendasar dari penanggung jawab penyediaan informasi pihak manajemen adalah untuk memberikan jaminan yang wajar bagi pemegang saham bahwa perusahaan dikendalikan dengan baik. Selain itu pihak manajemen bertanggung jawab untuk melengkapi pemegang saham serta investor dengan informasi keuangan yang andal dan tepat waktu. Terdiri dari kebijakan dan prosedur yang menjamin karyawan melakukan arahan manajemen, dan pengendalian terhadap sistem informasi. Pengendalian terhadap sistem informasi meliputi dua cara yaitu

*General Controls*, mencakup kontrol terhadap akses, perangkat lunak, dan *System Development dan Application Controls*, mencakup pecahan dan deteksi transaksi yang tidak terotorisasi. Berfungsi untuk menjamin *Completeness, Accuracy, Authorization* dan *validasi* dari proses transaksi.

Di dalam sebuah perusahaan memiliki banyak sistem, salah satunya yang berfungsi sebagai pengendali (*control*), terutamanya sistem pengendalian *intern* dengan memiliki tujuan sebagai memastikan sebuah perusahaan berjalan sesuai dengan peraturan perundang – undangan yang berlaku dan tidak menyalahi aturan. Sistem pengendalian *intern* merupakan proses yang dapat mempengaruhi aturan manajemen dan karyawan dalam menyediakan acara layaknya suatu kepastian mengenai prestasi yang diperoleh secara objektif dalam penerapannya tentang bagian laporan keuangan yang dapat dipercaya, diterapkannya secara efisiensi dan efektivitas dalam kegiatan operasional perusahaan dan diterapkannya peraturan dan hukum yang berlaku agar ditaati oleh semua pihak.

Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang lebih layak bagi manajemen, agar setiap perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya (Hery, 2011 : 87). Pada hakekatnya sistem pengendalian internal merupakan suatu mekanisme yang didesain

#### *2.1.2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal*

Tujuan adanya pengendalian internal adalah agar perusahaan bisa mencapai tujuannya dengan cara mendapatkan kesempatan dan keuntungan serta mencegah adanya kerugian. Selain itu ada beberapa tujuan lain yaitu:

1. Menghasilkan informasi seperti laporan keuangan yang bisa dipercaya dan dipertanggungjawabkan.
2. Memastikan segala aktivitas perusahaan sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku.
3. Meningkatkan efisiensi dan mencegah adanya pemborosan pengelolaan sumber daya perusahaan.

4. Memastikan segala anggota perusahaan atau organisasi pengetahui dan mematuhi kebijaksanaan yang telah dibuat.
5. Menjaga aset perusahaan.

### 2.1.2.3 *Komponen Pengendalian Internal*

Menurut COSO (2013:4) dalam *Internal Control Framework (ICF)* komponen pengendalian *intern* sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian  
Komponen ini meliputi sikap manajemen di semua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep konsep pengendalian secara khusus. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen.
2. Penaksiran risiko  
Penentuan risiko mencakup penentuan risiko di semua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi risiko.
3. Aktivitas pengendalian  
Komponen ini mencakup aktivitas – aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian internal. Aktivitas – aktivitas ini meliputi persetujuan tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas, pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan yang kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal.
4. Informasi dan komunikasi  
Komunikasi informasi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya.
5. Pengawasan dan pemantauan  
Pengawasan mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi. Proses ini dilakukan melalui

kegiatan yang berlangsung secara terus – menerus, evaluasi secara terpisah, atau dengan berbagai kombinasi keduanya.

#### 2.1.2.4 Unsur – Unsur Pengendalian Intern

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan biaya.
3. Praktek yang sehat dalam melakukan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

#### 2.1.2.5 Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang

Pemberian piutang usaha dimaksudkan untuk meningkatkan *volume* penjualan bagi sebuah perusahaan. Diharapkan dengan meningkatnya *volume* penjualan , maka sebuah perusahaan dapat memperoleh keuntungan. Namun ada beberapa risiko atas keberadaan piutang usaha itu sendiri yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya pengendalian terhadap piutang tersebut. Adapun tujuan melakukan pengendalian internal piutang usaha adalah sebagai berikut :

1. Meyakini kebenaran jumlah piutang usaha yang ada dan menjadi milik perusahaan.
2. Menyakini bahwa piutang usaha dapat ditagih (*collectable*).
3. Ditaatinya kebijakan – kebijakan mengenai piutang usaha.
4. Piutang usaha aman dari penyeleweng.

Pada prinsipnya sistem pengendalian harus meminimalkan dan mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian internal untuk piutang usaha harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang usaha telah dibukukan dan dapat dipertanggung jawabkan.

Pengendalian internal terhadap piutang usaha dimulai dari penerimaan order penjualan selanjutnya ke persetujuan atas order, persetujuan memberikan kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas atau bank. Adapun sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha secara keseluruhan antara lain sebagai berikut :

1. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari fungsi akuntansi untuk piutang.
2. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
3. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.
4. Piutang harus dicatat dalam buku – buku tambahan piutang (*Accounts Receivable Subsidiary Ledger*)
5. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*Aging Schedule*)

### 2.1.3 Penjualan

#### 2.1.3.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan aspek yang penting bagi perusahaan dalam memaksimalkan laba, penjualan terdiri atas penjualan tunai dan penjualan kredit yang menimbulkan piutang. Pengelolaan penjualan dan penagihan piutang yang kurang baik akan merugikan perusahaan. Diperlukan sistem pengendalian *intern* atas penjualan dan penagihan piutang yang baik sebagai upaya untuk menghindari kecurangan yang melibatkan timbulnya piutang. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan oleh karena itu pengendalian *intern* yang baik atas penjualan sangat dibutuhkan.

Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang teransaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh

perusahaan, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendapatkan pendapatan selanjutnya. Di pihak lain para pelanggan umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda.

#### 2.1.3.2 Jenis – Jenis Penjualan

Terdapat jenis penjualan yang umumnya dikenal masyarakat yaitu:

1. *Trade Selling* (penjualan Perdagangan) adalah sebuah penjualan yang dapat terjadi saat produsen dan pedagang besar memberikan keleluasaan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka.
2. *Missionary Selling* (penjualan Misionaris) merupakan sebuah bentuk perwakilan dari perusahaan – perusahaan manufaktur yang menghubungi pengecer dan pengambil keputusan perusahaan untuk meyakinkan mereka agar produk mereka harus digunakan dan dimanfaatkan.
3. *Technical Selling* (penjualan teknis) adalah jenis penjualan yang bersifat teknik. *Technical Selling* menjual produk yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah tertentu yang dimiliki konsumen.
4. *New Bussnines Selling* (penjualan bisnis baru) adalah jenis penjualan yang meningkatkan penjualan dengan cara mencari pembeli baru.
5. *Responsive selling* (penjualan responsif) penjualan yang diharapkan mampu memberikan reaksi positif terhadap permintaan pembelian.

#### 2.1.3.3 Unsur pengendalian intern penjualan kredit

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.
2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan fungsi kredit.
3. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.



4. Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi.
5. Sistem otoritas dan prosedur pencatatan.
6. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengambilan barang.
7. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengambilan barang.
8. Pengambilan barang oleh pelanggan diotorisasi oleh fungsi gudang dengan menandatangani dan membutuhkan cap “sudah diterima” pada surat order pengembalian barang.
9. Penerapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengambilan barang dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal itu.
10. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membutuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
11. Pencatatan kedalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.
12. Mencatat kedalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang.

#### 2.1.4 Piutang

##### *2.1.4.1 Pengertian Piutang*

Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul akibat adanya penjualan jasa dan barang secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menentukan terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan.

Menurut sumber terjadinya. Piutang digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain – lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi diluar kegiatan usaha normal perusahaan digolongkan lain – lain. Piutang usaha dan piutang lain – lain yang diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal, diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

#### *2.1.4.2 Tujuan dan Fungsi Kredit*

Tujuan dari kredit adalah untuk memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam sesuai dengan harkatnya, selalu meningkat. Sedangkan kemampuan manusia mempunyai suatu batas tertentu, memaksakan seseorang untuk berusaha memperoleh bantuan permodalan untuk pemenuhan hasrat dan cita – citanya guna peningkatan daya guna sesuatu barang/jasa. Fungsi kredit secara umum ialah pemenuhan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat (*to serve the society*) dalam mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa – jasa dan bahkan konsumsi yang kesemuanya itu pada akhirnya ditujukan untuk menaikkan taraf hidup rakyat banyak.

#### *2.1.4.3 Prosedur Penagihan Piutang*

Prosedur penagihan dilakukan sebagai berikut:

- a) Bagian piutang memberikan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.
- b) Bagian penagihan mengirimkan penagihan, yang merupakan karyawan perusahaan untuk melakukan penagihan kepada debitur.
- c) Bagian panagihan mengirimkan giro atas nama dan surat pemberitahuan dari debitur.
- d) Bagian penagihan menyerahkan giro bagian kas.
- e) Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.

- f) Bagian kas mengirim kuitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur.
- g) Bagian kas menyetorkan giro atas nama.

#### *2.1.4.5 Sistem Pengendalian Internal Piutang*

Adapun sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha secara keseluruhan antara lain sebagai berikut:

1. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari fungsi akuntansi untuk piutang.
2. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
3. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.
4. Piutang usaha dicatat dalam buku – buku tambahan piutang (*Accounts Receivable subsidiary Ledger*).
5. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*Aging Schedule*).

## 2.2 Penelitian Terdahulu

*Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu*

No	Peneliti	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Variabel	Metode analisis	Kesimpulan hasil
1.	Dolli Paulina Surupati	Evaluasi penerapan sistem pengendalian <i>intern</i> atas penjualan dan penagihan piutang pada PT. LARIS MANIS UTAMA CABANG MANADO (2013)	Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan mengevaluasi penerapan sistem pengendalian <i>intern</i> atas penjualan dan piutang pada PT. LARIS MANIS UTAMA CABANG MANADO.	X1: Penjualan X2: Penagihan Y: Pengendalian Intern	Metode wawancara dan dokumentasi. Anlisis dilakukan secara kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan pengendalian <i>intern</i> penjualan yang meliputi struktur organisasi, sistem otoritas dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, belum efektif jika dibandingkan dengan teori. Sistem pengendalian piutang umumnya sudah efektif hal ini dapat dilihat dari adanya pemisahan fungsi antar piutang, penagihan

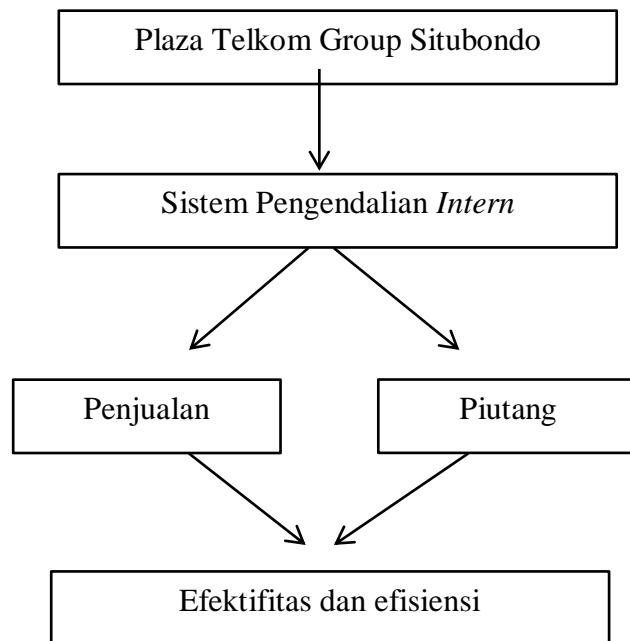
						piutang, penerimaan hasil penagihan dan pencatatan piutang.
2.	Ervin Permatasari	Evaluasi sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL JATIM (2012 – 2014)	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mengevaluasi sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL JATIM SELATAN (MALANG)	X : Piutang Usaha Y : Pengendalian Intern	Metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dalam metode ini diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha sudah berjalan cukup efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dasar dan prinsip – prinsip pengendalian internal menurut COSO, tetapi masih memerlukan beberapa perbaikan. Perbaikan perlu dilakukan pada kebijakan perusahaan untuk menetapkan jaminan kepada pelanggan dan dokumentasian <i>Standard Operating Procedure (SOP)</i> .
3.	Kriswanto	Evaluasi sistem pengendalian <i>intern</i> atas	Penelitian ini bertujuan untuk	Y: sistem pengendalian	Metode penelitian yang digunakan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal

		penjualan kredit, piutang dan penerimaan kas pada PT. EQUIPINDO PERKASA : STUDI KASUS PADA CABANG JAKARTA (2011)	mengetahui dan mengevaluasi sistem pengendalian internal terhadap penjualan kredit, piutang dan penerimaan kas.	<i>intern</i> X1: Penjualan Kredit X2: piutang X3 : Penerimaan kas	adalah eksploratoria, metode penelitian ini dilakukan dengan cara penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan.	dalam fungsi penjualan masih belum dijalankan secara memadai. Melihat permasalahan – permasalahan yang ada, padat disimpulkan bahwa pengendalian internal atas penjualan kredit masih belum berjalan secara efektif dan efisien.
4.	Iskandar	Evaluasi penerapan sistem pengendalian <i>intern</i> atas penjualan dan penagihan piutang pada bagian ekspedisi toko SATU SAMA MAKASSAR (2017)	Penelitian ini bertujuan mengevaluasi sistem pengendalian <i>intern</i> atas penjualan dan penagihan piutang sudah efisien dan efektif pada toko SATU SAMA MAKASSAR.	Y : Sistem pengendalian Internal X1 : Penjualan X2 : penagihan piutang	Metode wawancara dan dokumentasi. Analisis dilakukan secara kualitatif	1.) Pengendalian internal yang ditetapkan di Tolo Satu Sama pada umumnya belum efektif sebab tidak dipenuhi syarat pengendalian internal siklus penjualan dan piutang usaha, yaitu bagian piutang menerima uang tunai, cek, giro dari pelanggan yang diberikan ke kolektor. Hal ini memberikan

						<p>kemungkinan besar bahwa bagian piutang dapat melakukan kecurangan.</p> <p>2.) Tidak adanya pemisahan fungsi yang jelas antar bagian piutang dengan kasir. Yang seharusnya penerimaan uang tunai, cek, giro pelanggan ke kolektor diserahkan ke bagian kasir.</p> <p>3.) Bagian piutang selain membuat laporan penagihan juga membutuhkan piutang pelanggan (otorisasi pembayaran).</p>
--	--	--	--	--	--	---

### 2.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti dapat menggambarkan skema kerangka pemikiran sebagai berikut:



**Gambar 2.1 Kerangka Pikiran**

Dari pernyataan tersebut bersifat sementara atau dengan anggapan, pendapat atau asumsi yang mungkin benar dan mungkin salah. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis yang disajikan penulis adalah diduga bahwa sistem pengendalian *intern* diatas penjualan dan piutang usaha pada Plaza Telkom Group Situbondo telah dilaksanakan dengan cukup memadai efektif dan efesien.