

## BAB 2

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1. *Agency Theory*

Teori keagenan atau *Agency Theory* menjelaskan hubungan yang terjadi karena adanya kontrak antara *principal* dan *agent*. Hubungan keagenan didefinisikan sebagai hubungan di mana satu atau lebih orang (*principal*) melibatkan orang lain (*agent*) untuk melakukan beberapa layanan atas nama mereka yang melibatkan pendelegasian beberapa otoritas pembuat keputusan untuk agen (Jensen dan Meckling, 1976).

Menurut Eisenhardt (1989), terdapat 2 tujuan dari teori keagenan, antara lain *the belief revision role* dan *the performance evaluatin role*. *The belief revision role* merupakan peningkatan kemampuan individu (*principal* dan *agent*) dalam membuat keputusan yang harus diambil ketika mengevaluasi lingkungan. *The performance evaluatin role* merupakan evaluasi hasil dari keputusan yang telah diambil guna mempermudah pengalokasian hasil antara *principal* dan *agent* sesuai dengan kontrak kerja.

Teori keagenan menggunakan tiga asumsi sifat dasar manusia (Eisenhardt, 1989) yaitu mementingkan diri sendiri (*self-interest*), daya pikir mengenai masa depan (*bounded rationality*) dan menghindari resiko (*risk averse*). Teori ini memiliki asumsi bahwa setiap individu memiliki motivasi atas kepentingan diri sendiri sehingga terdapat konflik kepentingan antara *principal* dan *agent* (Halim, *et al*, 2005). Terdapat beberapa permasalahan yang terjadi dari hubungan antara *principal* dan *agent*, antara lain *principal* kesulitan untuk memastikan bahwa *agent* bertindak untuk memaksimalkan kesejahteraan *principal* (Yushita, 2010), dan terjadinya *information asymmetric* dan *conflict of interest* (Firth, *et al*, 2019). *Information asymmetric* merupakan informasi yang tidak seimbang karena adanya distribusi informasi yang tidak sama antara *principal* dan *agent*, yang menyebabkan *principal* tidak dapat menilai kinerja *agent* yang sesungguhnya karena informasi yang diperoleh *principal* kurang

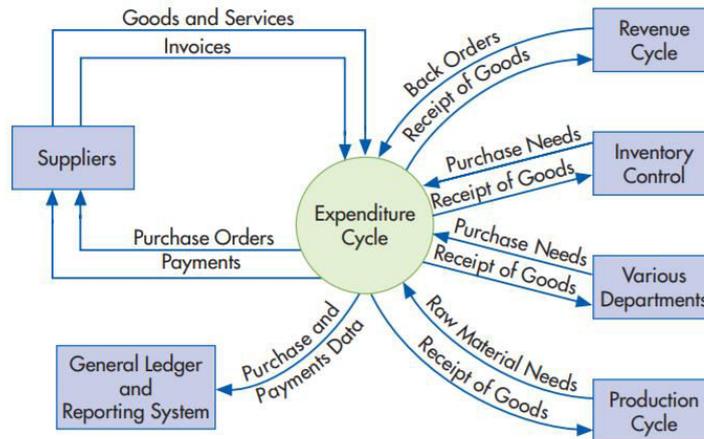
lengkap. *Conflict of interest* terjadi karena sifat dasar yang mementingkan kepentingan diri sendiri serta menginginkan tujuan mereka agar terpenuhi.

Penelitian ini menggunakan *Agency Theory* untuk menjelaskan hubungan antara LS Farm yang merupakan pihak *principal* dengan petani mitra selaku *agent*. Petani mitra diwajibkan menanam komoditas sesuai dengan yang dibutuhkan oleh LS Farm. Petani mitra memiliki motivasi untuk memaksimalkan keuntungan, sehingga masalah keagenan muncul karena perilaku oportunistik dari *agent*.

LS Farm menginginkan kualitas yang sesuai dengan standar namun, petani mitra ingin lebih memaksimalkan keuntungan mereka dengan menanam sesuai keinginan petani mitra, seperti panen yang terlalu lama sehingga sampai di LS Farm komoditas tersebut sudah tua dan akan busuk. Perilaku petani mitra untuk memaksimalkan keuntungan dengan panen yang lebih lama sehingga berlawanan dengan kepentingan *principal* yang ingin kualitas komoditas sesuai dengan standar.

### **2.1.2. Sistem Informasi Akuntansi Pembelian**

*Expenditure cycle* merupakan serangkaian bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait dengan pembelian dan pembayaran barang dan jasa (Romney dan Steinbart, 2018:421). Siklus pembelian berfokus pada pertukaran informasi antara perusahaan dengan pemasoknya. Sistem Informasi Akuntansi Pembelian adalah aktivitas utama dalam siklus pengeluaran yang melakukan pemesanan persediaan, perlengkapan dan jasa atau transaksi dengan pemasoknya.



**Gambar 2. 1**

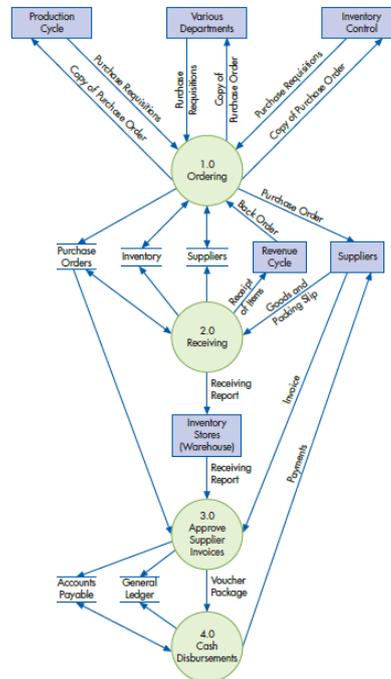
**Diagram Konteks Siklus Pengeluaran**

Sumber: Romney dan Steinbart (2018:421)

Sistem informasi pembelian dibangun dengan beberapa tujuan, antara lain (Diana & Setiawati, 2011:114) :

1. Memastikan perusahaan melakukan pembelian dengan barang yang benar dibutuhkan dan tepat waktu
2. Memastikan perusahaan tidak terlambat dalam melakukan pembayaran utang yang jatuh tempo
3. Memastikan perusahaan membayar utang terhadap barang yang dipesan dan diterima
4. Memastikan perusahaan tidak ada peluang kecurangan dalam siklus pembelian yang dapat dimanfaatkan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab

Terdapat beberapa tahapan dalam sistem proses pembelian yang diawali dari proses pemilihan sumber daya, menerima permintaan pembelian, dilanjutkan dengan pembuatan pesanan hingga memperoleh sumber daya yang dipesan dari pemasok dengan memperhatikan kuantitas dan kualitas dari sumber daya yang telah dipesan dan diterima. Berikut merupakan rincian dari proses *Expenditure cycle* yang memuat proses pembelian (Romney dan Steinbart, 2018), antara lain :



**Gambar 2. 2**  
**Level 0 Data Flow Diagram for the Expenditure Cycle**  
 Sumber: Romney dan Steinbart (2018:423)

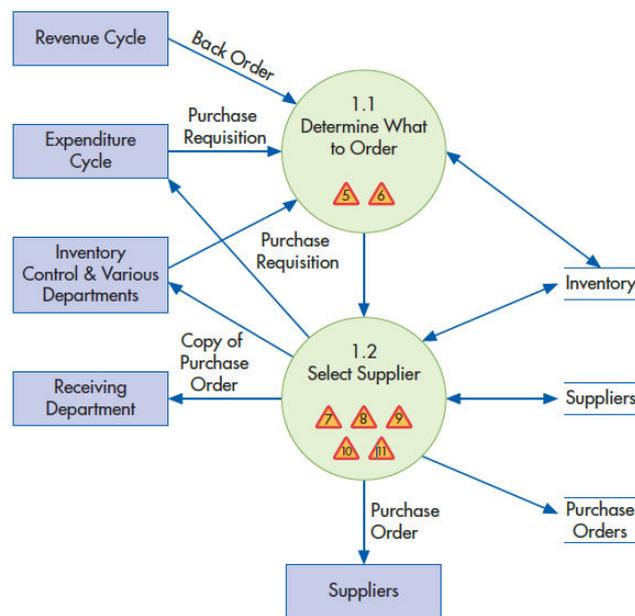
1. *Ordering Materials, Supplies, and Services*

a. Mengidentifikasi apa, kapan dan berapa yang akan dibeli

Tahap ini adalah menentukan apa dan berapa kebutuhan yang akan dibeli serta kapan waktu yang tepat untuk membeli, agar tidak terjadi permasalahan akibat kekurangan kebutuhan karena terlambat memesan dan kelebihan saat memesan. Tahap ini digambarkan pada poin 1.1 dalam gambar 2.2. Pendekatan sederhana seperti EOQ bisa dijadikan referensi perhitungan yang optimal untuk mengelola pembelian dan menanggapi fluktuasi permintaan. Tak hanya EOQ, manajemen juga dapat menggunakan *material requirements planning* (MPR) atau *just-in-time (JIT) inventory system*. Setelah mengidentifikasi kebutuhan yang akan dibeli, selanjutnya bagian gudang membuat permintaan pembelian. Permintaan pembelian mengidentifikasi daftar permintaan, menentukan lokasi pengiriman dan tanggal yang dibutuhkan, mengidentifikasi nomor item, deskripsi, jumlah, dan harga setiap item yang diminta, dan mungkin menyarankan pemasok.

b. Memilih Supplier

Langkah yang dilakukan selanjutnya adalah memilih pemasok. Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan saat memilih pemasok adalah harga, kualitas bahan dan ketergantungan dalam melakukan pengiriman. Tahap ini digambarkan dalam poin 1.2 pada gambar 2.3. Pemasok alternatif juga harus dipilih, mengingat jika pemasok utama kehabisan stok yang dibutuhkan. *Purchase order* merupakan dokumen yang meminta pemasok untuk menjual dan mengirimkan produk sesuai yang diinginkan manajemen dengan harga yang telah ditentukan. *Purchase order* memuat nama pemasok dan agen pembelian, pesanan dan tanggal pengiriman yang diminta, pengiriman metode lokasi dan pengiriman, dan informasi tentang barang yang dipesan.



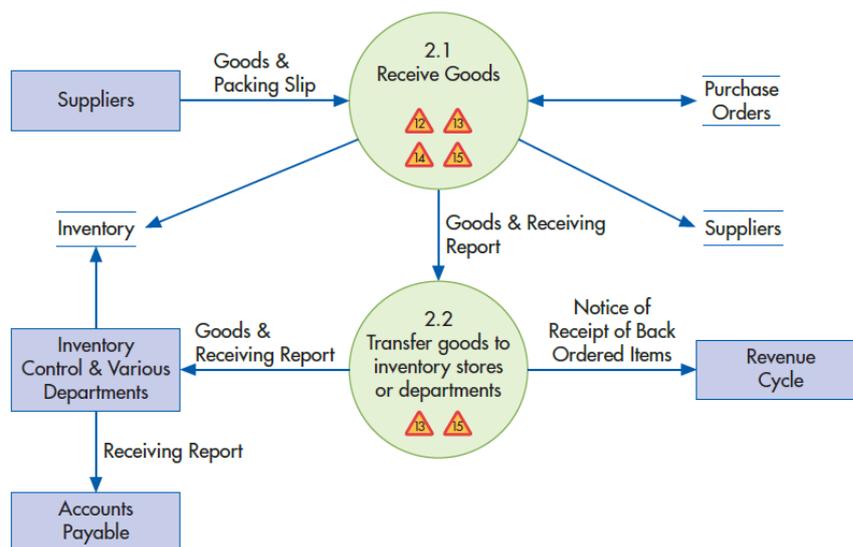
**Gambar 2.3**

*Level 1 Data Flow Diagram: Ordering Materials, Supplies and Services*

Sumber: Romney dan Steinbart (2018:428)

2. *Receiving materials, supplies, and services*

Aktivitas kedua adalah penerimaan dan penyimpanan barang yang telah dipesan dari pemasok yang tergambar dalam gambar 2.4. Penerimaan barang dilakukan oleh departemen penerima yang bertanggung jawab untuk menerima pengiriman dari pemasok. Ketika pengiriman tiba, petugas penerima membandingkan nomor pesanan pembelian yang dirujuk dari pemasok dengan file pesanan pembelian untuk memverifikasi bahwa barang tersebut merupakan barang yang dipesan. Petugas penerima kemudian menghitung jumlah barang yang dikirim, untuk memverifikasi jumlah yang diterima sama dengan yang dipesan dan memeriksa apakah ada kerusakan pada barang yang datang. Kegiatan tersebut didokumentasikan dalam laporan penerimaan barang yang memuat tanggal diterima, pengirim, pemasok, nomor pesanan pembelian, nomor item, deskripsi, satuan ukuran, kuantitas, orang yang menerima dan memeriksa, serta komentar tentang kualitas barang yang diterima. Barang yang telah diterima, kemudian dikirim ke gudang dan departemen gudang bertanggung jawab atas penyimpanan barang.



**Gambar 2. 4**

***Level 1 Data Flow Diagram: Receiving***

Sumber: Romney dan Steinbart (2018:435)

3. *Approving supplier invoices*

Aktifitas selanjutnya adalah menerima faktur pembelian dari pemasok. Tahapan ini tergambar dalam gambar 2.2 pada poin 3.0. Ketika faktur pemasok diterima, departemen hutang yang bertanggung jawab untuk mencocokkan antara faktur yang diterima dengan pesanan pembelian yang sesuai dan laporan penerimaan. Departemen hutang yang akan menyetujui faktur pemasok untuk pembayaran.

#### 4. *Cash disbursements*

Aktifitas terakhir dalam siklus ini adalah membayar kepada pemasok sesuai dengan faktur yang telah disetujui oleh departemen hutang. Tahapan ini tergambar dalam gambar 2.2 pada poin 4.0.

### **2.1.3. Pengendalian Internal**

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, manajemen, dan personil lain, yang dirancang untuk memberikan jaminan yang dapat dipercaya terkait dengan tercapainya tujuan. Sistem pengendalian internal (Bodnar dan Hopwood, 2013:108), antara lain :

1. Keandalan pelaporan keuangan
2. Efektivitas dan efisiensi operasi
3. Ketaatan pada peraturan atau hukum maupun kebijakan yang berlaku

Perusahaan harus berhati – hati dalam mengambil keputusan mengenai pembelian, karena aktivitas pembelian akan berdampak pada penurunan aset yang berujung pada pengeluaran kas atau kenaikan kewajiban. Oleh karena itu, pengendalian internal dibutuhkan dalam sistem informasi akuntansi pembelian untuk meminimalkan setiap resiko dalam proses pembelian. Berikut merupakan beberapa bentuk resiko dalam proses pembelian (Diana & Setiawan, 2011:144), antara lain :

1. Keterlambatan pesanan pada pemasok mengakibatkan terhambatnya proses produksi dan penjualan karena bahan baku yang habis
2. Kesalahan dalam pembelian bahan yang dibutuhkan

3. Pembelian dengan harga yang tinggi, yang memungkinkan terjadinya kecurangan antara pemasok dengan bagian pembelian seperti tip dari pemasok agar barangnya diterima perusahaan dan sebagainya
4. Penerimaan barang yang tidak sesuai baik dari segi kuantitas, kualitas maupun spesifikasi dari barang yang dipesan
5. Pemasok keliru dalam membuat tagihan dari barang yang berbeda dari barang yang dikirimkan
6. Perusahaan tidak membayar tagihan dari pemasok sesuai jatuh tempo, yang menyebabkan turunnya kredibilitas perusahaan
7. Data pembelian yang bocor ke pihak yang tidak berwenang
8. Adanya kehilangan atau kerusakan pada data karena virus atau rusaknya *hardware* pada komputer dan tidak ada data salinannya.

Resiko – resiko yang telah disebutkan, mengharuskan perusahaan dalam membuat pengendalian internal pada sistem pembeliannya. Penerapan pengendalian internal dalam sistem pembelian mampu menghindari resiko - resiko yang dapat terjadi dan memastikan bahwa informasi yang dihasilkan telah akurat dan dapat dipercaya kebenarannya, sehingga informasi tersebut mampu dijadikan dasar dalam membuat keputusan (Krismiaji, 2010:356). Pengendalian internal pada sistem pembelian menurut James a Hall (2011:228), sebagai berikut :

1. Otorisasi transaksi pesanan jika persediaan sudah berada pada titik pemesanan kembali oleh pihak yang bertanggung jawab, seperti permintaan pembelian diotorisasi oleh bagian gudang dan pesanan pembelian diotorisasi oleh bagian pembelian.
2. Pemisahan kerja antara bagian penyimpanan barang, pembelian dan penerimaan serta bagian utang dengan pembayaran, termasuk tidak ada perangkapan fungsi tugas
3. Supervisi
4. Catatan akuntansi
5. Pengendalian akses
6. Verifikasi independen atas dokumen permintaan pembelian, laporan penerimaan, faktur dari vendor.

#### 2.1.4. *Agricultural Supply Chain*

*Supply Chain* merupakan semua kegiatan dalam aliran dan transformasi barang dan jasa dari tahap bahan baku hingga ke pengguna akhir (pelanggan), serta arus informasi yang terkait dengan mengintegrasikan proses mencari, membuat, dan mengirimkan produk (Russel dan Taylor, 2009: 406). Tidak ada definisi *Agricultural Supply Chain* yang disepakati secara umum sejak konsep manajemen rantai pasokan dibawa ke bidang pertanian hingga saat ini, namun sebagian besar penulis menyebutkan bahwa *Agricultural Supply Chain* adalah semua tentang dari produksi hingga konsumsi hasil pertanian (Routroy, S. and Behera, A., 2017).

Komisi Eropa (2015) telah membahas secara singkat tahapan kegiatan dalam definisi mereka untuk *Agricultural Supply Chain*, seperti pengolahan komoditas pertanian mentah serta pemeriksaan standar keamanan konsumen dan kegiatan pengemasan atau transportasi yang menambah nilai produk makanan sebelum dijual. Rantai pasokan memuat tiga komponen, yaitu :

1. *Upstream supply chain* (hulu), merupakan berbagai aktivitas perusahaan dengan para penyalur, berupa pengadaan bahan baku dan bahan pendamping.
2. *Internal supply chain*, merupakan proses pemasukan barang ke gudang hingga pada proses produksi. Aktivitas utamanya adalah produksi dan pengendalian persediaan.
3. *Downstream supply chain* (hilir) , merupakan aktivitas pengiriman produk kepada pelanggan. Fokus utama kegiatannya adalah distribusi, pergudangan, transportasi dan pelayanan.

Permasalahan dari persediaan produk segar adalah produk yang mudah rusak (Gumasta, Chan, & Tiwari, 2012). Pendekatan manajemen risiko untuk produk pertanian yang mudah rusak memerlukan pertimbangan khusus karena tingkat kerentanan tambahan. Kerentanan rantai pasokan menyebabkan kerugian dan konsekuensi rantai pasokan yang merugikan (U. Jüttner, H. Peck, & M. Christopher, 2003). Karenanya, kerentanan mampu mempengaruhi probabilitas

dan tingkat resiko yang tinggi dalam rantai pasokan (S. M. Wagner & C. Bode, (2009). Kerentanan dari suatu produk tergantung pada karakteristik rantai pasokan yang mendasarinya (I. Heckmann, T. Comes, and S. Nickel, 2015). Manajemen kerentanan dapat meminimalisir kemungkinan terkena dampak dari berbagai risiko dan tingkat dampaknya.

C. Tang and B. Tomlin (2004) mendefinisikan lima jenis risiko, yaitu pasokan, proses, permintaan, kekayaan intelektual, dan perilaku, politik, dan sosial. Beberapa resiko dalam *agricultural* yaitu resiko operasional, dan resiko gangguan permintaan, seperti kuantitas pasokan, biaya, kualitas, permintaan pasar, harga, dll. Faktor-faktor yang tidak pasti juga merupakan resiko dalam *agricultural* seperti kondisi cuaca secara yang memengaruhi hasil panen, seperti kondisi cuaca yang tidak biasa (contoh, Badai) dapat menghasilkan hasil yang sangat rendah, yang mewakili gangguan ketidak pastian hasil. Hama dan penyakit juga dapat dianggap sebagai sumber risiko lain.

Secara umum, proses manajemen resiko mencakup langkah-langkah berikut:

1. Identifikasi risiko yaitu mengevaluasi semua jenis risiko, termasuk risiko tersembunyi, karena kemungkinan dampak yang mengganggu pada rantai pasokan
2. Penilaian risiko
3. Analisis keputusan
4. Mitigasi
5. Perencanaan kontingensi.

#### **2.1.5. Perancangan Sistem Informasi Akuntansi**

Komponen – komponen yang digunakan dalam pemrosesan transaksi adalah sebagai berikut (Bodnar & Hopwood, 2012) :

1. Masukan (input) yang digunakan dalam mengungkap data, pengkomunikasian data dan otorisasi operasi lain dalam suatu proses dan

menyediakan berkas untuk analisis dimasa mendatang. Contoh dari dokumen input dalam siklus pembelian adalah *purchase order*.

2. Pemrosesan, yang meliputi penggunaan jurnal dalam menyediakan catatan yang kronologis
3. Penyimpanan data baik secara manual maupun terkomputerisasi
4. Keluaran (output) merupakan dokumen yang dihasilkan dari sistem yang juga berfungsi sebagai dokumen masukan untuk sistem lain.

Perencanaan sistem merupakan proses yang mengidentifikasi subsistem dalam sebuah sistem yang membutuhkan perhatian khusus untuk pengembangannya dengan tujuan untuk mengidentifikasi area masalah yang ada baik sekarang maupun masa depan. Proses setelah pengidentifikasian subsistem adalah proses analisis sistem (Bodnar & Hopwood, 2012). Analisis sistem adalah teknik pemecahan masalah yang mengurai suatu sistem menjadi komponen kecil yang digunakan untuk mempelajari bagaimana komponen tersebut bekerja dan berinteraksi untuk menyelesaikan tujuannya (Whitten, *et.al*, 2007). Informasi yang dibutuhkan oleh sistem dalam menganalisis sistem digunakan untuk membeli, mengembangkan atau memodifikasi sistem tersebut secara bersamaan. Prioritas utamanya adalah untuk memaksimalkan keterbatasan sumber daya dalam suatu pengembangan.

## **2.2 Penelitian Sebelumnya**

Belum terdapat penelitian mengenai desain sistem informasi akuntansi pembelian atas pengendalian petani mitra, namun terdapat beberapa penelitian yang membahas tentang sistem pembelian pada pertanian. Perencanaan pembelian atau pengadaan rantai pasokan buah dan sayur memuat integrasi jaringan petani yang kompleks, pemrosesan makanan, dan pasokan ke konsumen akhir untuk meningkatkan efektivitas operasional dengan kerangka kerja perencanaan yang mengumpulkan data dari berbagai sumber, dengan mempertimbangkan aspek perencanaan bisnis, manajemen penawaran dan permintaan, inventaris, transportasi, optimalisasi logistik dari perspektif berbagi informasi untuk

memuaskan kebutuhan pelanggan akhir (Bikram K, 2014). Para petani di Jerman menggunakan *Farm Management Information Systems* (FMIS) dengan tujuan untuk mendukung dokumentasi, pemantauan, dan perencanaan proses manajemen pertanian dengan menghubungkan proses perangkat keras, sensor, penyimpanan data dan perangkat lunak dengan cara yang berbeda (Munz, dkk. 2020).

Sistem pembelian juga dapat menggunakan strategi *option contracts* berdasarkan pada laba maksimum yang diharapkan dan menghindari risiko gangguan, serta merespons permintaan pasar dengan gesit (Yang, Du & Li, 2019). Pengoptimalan pembelian dengan tujuan memaksimalkan total laba yang diharapkan, menggunakan model persediaan periode terbatas produk tunggal di mana pedagang grosir membeli produk pada periode pertama dan menjualnya pada periode berikutnya di mana harga berfluktuasi dan tidak pasti, karena permintaan dipengaruhi oleh harga pada periode saat ini dan sebelumnya (Liu, dkk, 2018).

Dalam menentukan pemasok dalam proses pembelian produk *agricultural* beberapa peneliti menggunakan *Decision Support System* (DSS) dengan memeringkat pemasok sesuai dengan kriteria kualitas, pengiriman, kuantitas dan harga dari pemasok (Imandha & Edi, 2016, Nedeljkovic & Kristic, 2018) . Pengevaluasian performa pemasok juga harus ditingkatkan seperti evaluasi kemampuan kolaboratif pemasok, reputasi bisnis, tanggal pengiriman, riwayat kinerja, dan sebagainya demi mengatasi masalah – masalah yang mungkin akan terjadi serta membimbing petani untuk tren konsumsi yang akan datang ( Zhu, Lee & Zhang, 2016)

Penelitian mengenai manajemen produk segar yang mudah rusak (*perishable product*) dengan melakukan tinjauan menyeluruh dari literatur tentang

manajemen risiko dengan mengidentifikasi ketahanan dan ketahanan sebagai dua teknik kunci dalam mengelola risiko (Behzadi G., dkk, 2017). Penelitian lain meneliti manajemen produk yang mudah rusak (*perishable product*) dari berbagai perspektif, antara lain dari perspektif manajemen logistik (Wu, Mu, & Feng, 2015), dari perspektif harga produk (Wang & Chen, 2018 ; Yu & Xiao, 2017), dari perspektif manajemen persediaan (Kaya & Polat, 2017 ; Nakandala, Lau, & Shum, 2017 ; Xu, Feng, Chen, Wang, & Wang, 2019 ) dan perspektif penawaran dan ketidakpastian permintaan (Liang, *et.al*, 2019). Dalam mengkoordinasikan kontrol kualitas dalam rantai pasokan *agricultural* dapat menggunakan teori Stackelberg, yaitu mengembangkan strategi berganda dengan pembagian keuntungan, komitmen kualitas, dan berbagi resiko (Hu Jin-you, dkk. 2019).

### 2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan suatu diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika dari suatu penelitian. Kerangka pemikiran dibuat berdasarkan pertanyaan penelitian (*research question*), dan merepresentasikan suatu himpunan dari beberapa konsep serta hubungan diantara konsep-konsep tersebut (Polancik, 2009). Berikut merupakan skema kerangka berpikir dalam penelitian ini :

