

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Review Hasil – Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian pertama dilakukan oleh Ari Juanda (2019) yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Indosat Tbk Di Medan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Indosat Tbk. Medan. Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah metode kuantitatif asosisatif. Populasi pada penelitian ini adalah 33 karyawan PT. Indosat (Tbk) Medan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian adalah analisis regresi linear sederhana menggunakan Teknik IBM SPSS versi 21. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi signifikan dan berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT.Indosat (Tbk) Medan. Hal ini terlihat dari nilai t hitung $>$ t tabel dan signifikansi $0.00 < 0.05$. Berdasarkan hasil penelitian sistem informasi akuntansi termasuk dalam kategori baik dan efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk dalam kategori baik.

Penelitian kedua dilakukan oleh Venti Nurlaili (2016) yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Untuk Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit (Studi Kasus Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskripsi, analisis data yang digunakan dalam penelitian antara lain: (1) Mengumpulkan informasi dan data mengenai prosedur penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (2) Mengumpulkan informasi dan data sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (3) Membandingkan antara kenyataan yang terjadi di lapangan dan teori yang telah dibahas oleh peneliti pada bab 2 (dua) (4) Memberikan

kesimpulan bahwa adanya kelemahan pada penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian internal di PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri masih ada kekurangan yaitu: (1) Tidak ada pemisahan antar bagian, bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian administrasi penjualan.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Jhon Peris Simanjuntak, Sri Rahayu, Muhamad Muslih (2017) yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Pengendalian Piutang (Studi Kasus Pada PT. Pos Indonesia Persero Regional V). Studi ini dilakukan di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V, dengan menggunakan sampel sebanyak 38 responden, teknik pengambilan data menggunakan sampel jenuh. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kuantitatif deskriptif melalui uji hipotesis dan uji regresi linier sederhana. Pengujian statistik menggunakan aplikasi yaitu SPSS. Dari hasil pengolahan data dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi, pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V saat pelaksanaannya sudah berjalan dengan baik. Secara parsial sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian internal penjualan dan sistem informasi akuntansi juga berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang di PT Pos Indonesia (Persero) Regional V. Penelitian ini memiliki implikasi terhadap pegawai PT Pos Indonesia (Persero) Regional V sebagai motivasi untuk meningkatkan kinerja sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang.

Penelitian keempat dilakukan oleh Adhitya Rachmadi (2016) yang berjudul Peran Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Indosat Tbk). Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif, metode ini dilakukan dengan cara mengumpulkan, menganalisis dan menyajikan data. Analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kuantitatif deskriptif yang terdiri dari variabel independen dan dependen. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan wawancara, observasi dan kuesioner. Teknik pengambilan sampel menggunakan

nonprobability sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa audit internal dapat dikatakan memadai dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT Indosat Tbk. Hal ini terbukti dengan uji korelasi Rank Spearman yang menunjukkan hubungan yang sangat kuat yaitu sebesar 0,850. Audit internal berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan sebesar 75,25%, sedangkan sisanya sebesar 27,75% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak terdapat pada penelitian ini. Uji hipotesis menyatakan H_a diterima, didapat hitung = 9,94, lalu dibandingkan dengan tabel, nilai tabel diperoleh $df = 1.685$, tingkat signifikan α untuk uji satu pihak (one tailed test) = 0.05, maka nilai hitung $>$ tabel ($9,94 > 1.685$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, hipotesis yang diajukan penulis yaitu audit internal berperan positif dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan, dan dapat diterima.

Penelitian kelima dilakukan oleh Elsa Novianti (2018) yang berjudul Pengaruh Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan PT. Gandhiyo Sukabumi. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer. Data primer diperoleh dari kuesioner. Jenis kuesioner yang dilakukan pada penelitian ini adalah kuesioner tertutup. Hasil penelitian menunjukkan bahwa melaksanakan audit internal yang dilakukan oleh PT. Gandhiyo Sukabumi sudah berjalan dengan baik. Pengaruh audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Gandhiyo menunjukkan adanya hubungan yang searah antara variabel X dengan variabel Y, yang artinya jika nilai variabel X naik 1% maka variabel Y naik sebesar 0,252X dengan asumsi bahwa variabel bebas konstan. Hasil dari koefisien determinasi (R^2) adalah sebesar 90,3%. Maka dapat disimpulkan Pengaruh audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Gandhiyo Sukabumi saling mempengaruhi. Sedangkan sisanya 9,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

Penelitian keenam dilakukan oleh Komang Wisnu Gangga, I Gusti Ayu Purnamawati, Nyoman Trisna Herawati (2015) yang berjudul Peran Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Pada CV. Pyramid Multimedia MP3 Singaraja).

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara dan studi dokumentasi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang dilaksanakan perusahaan distribusi CV. Pyramid Multimedia MP3 Singaraja sudah memadai dan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan perusahaan. Dimana hal ini terlihat pada dilaksanakannya seluruh unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan dengan baik, serta sistem dan prosedur-prosedur penjualan sudah memadai dalam rangka menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan CV. Pyramid Multimedia MP3 Singaraja.

Penelitian ketujuh dilakukan oleh Kurniawan (2016) yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Niaga Swadaya Makassar). Penelitian yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ini dengan menggunakan penelitian asosiatif dan metode kuantitatif. Peneliti menggunakan penelitian asosiatif karena pertanyaan pada penelitian ini menanyakan hubungan antara dua variabel berdasarkan prosedur pengumpulan data penelitian lapangan (field research) dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi atau lapangan. Dengan adanya penelitian yang dilakukan peneliti, maka hasil yang didapat antara lain: Hasil dari pengujian hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

Penelitian kedelapan dilakukan oleh Robi Maulana Magribi (2015) yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka). Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik analisis deskriptif dan verifikatif. Sampel pada penelitian ini sebanyak 43 orang dengan menggunakan teknik sampling jenuh. Teknik pengumpulan data yaitu dengan menggunakan kuesioner. Pengujian instrumen data dilakukan dengan uji validitas dan uji reliabilitas, sedangkan analisis data

yang digunakan peneliti adalah analisis koefisien korelasi, koefisien determinasi, dan uji hipotesis menggunakan uji t. Berdasarkan hasil penelitian sistem informasi akuntansi termasuk dalam kategori baik. Efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk dalam kategori baik. Sistem informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka.

Penelitian kesembilan dilakukan oleh Dedi Karmana (2017) yang berjudul Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Kertas Padalarang (Persero). Hasil penelitian pada PT Kertas Padalarang (Persero) menggunakan analisis korelasi Rank Spearman dengan teknik data menggunakan kuesioner dari dua puluh (20) responden, perhitungan korelasi ($r_s = 0,85$) menunjukkan adanya peranan yang kuat antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektivitas pengendalian intern penjualan kredit. Sedangkan jika di lihat dari hasil perhitungan koefisien determinasi yaitu sebesar 72% sesuai dengan kriteria berperan artinya variabel sistem informasi akuntansi penjualan kredit berperan terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan kredit, dan sebesar 28% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Keterkaitan ke dua variabel di atas juga dapat di lihat dari signifikansi hubungan yaitu terhitung = 6.934, lebih besar dari tabel = 2.399 yang artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya bahwa adanya pengaruh antara variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan kredit) dan variabel Y (efektivitas pengendalian intern penjualan kredit). Dari hasil pengujian hipotesis menggunakan analisis Rank Spearman dapat disimpulkan bahwa “sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilaksanakan mempunyai peranan besar dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan kredit”.

Penelitian kesepuluh dilakukan oleh Arwendi Afriadi (2015) yang berjudul Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Bintang Multi Sarana Palembang). Jenis penelitian merupakan penelitian deskriptif untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dengan

menggunakan dokumentasi. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif. Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peran dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT Bintang Multi Sarana. Hal ini dapat dibuktikan dengan tercapainya tujuan sistem pengendalian intern yaitu tidak terjadi manipulasi catatan organisasi dan kekayaan, tidak adanya data transaksi penjualan yang tidak dicatat, tidak terjadinya pemborosan biaya operasional penjualan perusahaan dan karyawan yang patuh terhadap kebijakan manajemen dalam penjualan kredit/tunai dokumen yang digunakan PT Bintang Multi Sarana terkait dengan Sistem Informasi Akuntansi penjualan yang terdiri dari surat pemesanan barang, berita acara penerimaan dan pengiriman barang, dan faktur penjualan. Kemudian catatan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana yang terdiri dari jurnal umum, jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, kartu gudang dan kartu persediaan. Sedangkan fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana adalah fungsi penjualan, fungsi akuntansi, fungsi pengiriman, fungsi gudang, fungsi penagihan dan fungsi piutang. Standard Operating Prosedure pada PT Bintang Multi Sarana terdiri dari Prosedur penjualan, Prosedur penerimaan uang, prosedur pengiriman barang ke konsumen dan Prosedur piutang.

Penelitian kesebelas dilakukan oleh Agumas Alamirew Mebratu (2015) yang berjudul Fungsi Audit Internal dan Tantangannya di Sektor Publik Pemerintahan (Bukti Empiris dari Negara Bagian Nasional Amhara, Ethiopia). Berdasarkan survei kuesioner terhadap semua staf audit internal dan direktur dari 35 biro sektor publik di negara bagian nasional Amhara, menggunakan auditor internal sebanyak 61 orang. Untuk menganalisis data, menggunakan metode statistik regresi berganda OLS. Hasil analisis regresi OLS menunjukkan bahwa peran manajemen resiko dari fungsi audit internal berhubungan positif dengan kepatuhan standar audit profesional, mandat formal, akses tidak terbatas, kepemimpinan yang kompeten dan dukungan manajemen puncak berhubungan negatif dengan staf yang kompeten, independensi organisasi dan pendanaan yang memadai. Temuan itu mengungkapkan staf yang kompeten, memiliki kepatuhan dengan standar audit profesional dan dana yang cukup terkait dengan fungsi kontrol audit internal.

Hasil regresi juga menunjukkan bahwa peran tata kelola fungsi audit internal berhubungan positif dengan staf yang kompeten dan kepatuhan standar audit profesional berhubungan negatif dengan dukungan manajemen puncak, formal dan hasil tidak terbatas. Hasil tingkat regional yang disediakan oleh penelitian ini tidak dapat dianggap generalisasi atau secara umum berlaku di seluruh negeri atau dalam situasi ekonomi yang berbeda. Penelitian ini berupaya berkontribusi, secara empiris menguji sejauh mana hubungan peran fungsi audit internal sektor publik (yaitu proses tata kelola, manajemen resiko dan pengendalian) dengan faktor-faktornya (yaitu independensi organisasi, kepemimpinan yang kompeten, dukungan manajemen, mandat formal, pendanaan yang cukup, akses tidak terbatas, staf yang kompeten dan kepatuhan dengan standar audit profesional). Peran fungsi audit internal di sektor publik dan faktor-faktornya yang memiliki efek yang disebutkan dalam penelitian ini tampaknya sejauh ini jarang diperiksa secara empiris.

Penelitian keduabelas dilakukan oleh Ndifon Ojong Ejoh dan Patrick Ekponta Ejom (2014) yang berjudul Pengaruh Fungsi Audit Internal Pada Kinerja Keuangan di Lembaga Tersier Nigeria. Data dikumpulkan dengan menggunakan panduan wawancara dan kuesioner serta meninjau catatan dan dokumen yang tersedia. Metode analisis yang digunakan adalah desain survey serta prosedur pengambilan sampel bertingkat diambil dengan mengelola kuesioner. Data dianalisis menggunakan tabel, persentase sederhana, korelasi koefisien dan skor-z. Studi ini mengungkapkan bahwa semua perguruan tinggi di prakarsai oleh manajemen puncak. Pada efektivitas audit internal, penelitian ini menemukan bahwa audit internal di departemen perguruan tinggi tidak memiliki staf yang cukup, tidak independensi dari manajemen dan melakukan tugasnya dengan lebih besar tingkat otonomi. Penelitian ini juga menemukan bahwa ada cacat model audit pada perguruan tinggi. Penelitian lebih lanjut mengungkapkan bahwa fungsi audit internal tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan di Cross River State College of Education. Penelitian merekomendasikan profil kompetensi di lembaga unit audit internal harus didasarkan pada apa yang diharapkan oleh audit internal perguruan tinggi untuk dapat dilakukan dan jumlah staf yang sesuai untuk melakukan pekerjaan. Juga merekomendasikan bahwa kepala departemen audit

internal harus seseorang yang profesional atau anggota dari setiap badan akuntansi profesional di Nigeria untuk membenarkan etis.

Penelitian ketigabelas dilakukan oleh Al-Rassa, Ahmad Hussein dan Hasnah (2015) yang berjudul Independensi Direktur, Fungsi Audit Internal, Konsentrasi Kepemilikan dan Kualitas Pendapatan di Malaysia. Sampel penelitian yaitu 508 perusahaan yang terdaftar di bursa pasar utama Malaysia dari 2009 hingga 2012. Dua ukuran akrual diskresioner yang digunakan adalah: modifikasi model Jones (Dechow et al, 1995) dan modifikasi model Jones yang diperpanjang (Yoon et al, 2006). Menggunakan regresi OLS, Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa independensi komite audit dan lebih banyak investigasi dalam fungsi audit internal terkait dengan kualitas laba yang lebih tinggi. Namun, independensi dewan direksi dan konsentrasi kepemilikan dikaitkan dengan kualitas laba yang lebih rendah. Temuan ini menunjukkan bahwa pentingnya independensi komite audit dalam menghasilkan pelaporan keuangan yang berkualitas. Temuan yang konsisten ini ditemukan untuk sebagian besar variabel di model kedua. Temuan penelitian ini memiliki implikasi pada penggunaan pengukuran akrual diskresioner dalam studi kualitas laba dan praktik tata kelola perusahaan di Malaysia.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Audit Internal

Audit internal atau dapat disebut juga dengan internal audit merupakan sebuah penilaian terhadap independen, obyektif, keyanikan dan kegiatan konsultasi yang dibuat untuk menambah nilai dan meningkatkan operasi organisasi. Audit internal bisa sebagai pendukung suatu organisasi untuk dapat mencapai tujuannya dengan membawa pendekatan yang disiplin dalam evaluasi, sistematis, pengendalian, peningkatan efektivitas proses manajemen risiko dan tata kelola.

2.2.1.1. Definisi Audit Internal Menurut Para Ahli :

1. Sukrisno

Audit Internal menurut Sukrisno merupakan pemeriksaan yang dijalankan audit internal yang dimiliki oleh perusahaan terhadap laporan akuntansi dan financial report perusahaan serta meninjau kepatuhan kebijakan yang ditentukan oleh

ketentuan dari perserikatan profesi, pimpinan puncak perusahaan dan peraturan pemerintah.

2. Mulyadi

Audit Internal menurut Mulyadi merupakan pemeriksaan dari audit/auditor yang melaksanakan tugas pada perusahaan untuk mengetahui apakah kebijakan dan prosedur organisasi/perusahaan telah dijalankan dengan baik atau tidak, menetapkan seberapa efektif dan efisien prosedur dari kegiatan organisasi/perusahaan, serta menilai keefektifitasan informasi masing-masing unit dalam organisasi/perusahaan.

3. Lawrence B. Sawyer

Audit Internal menurut Lawrence B. Sawyer merupakan proses penilaian yang bersifat obyektif dan dilakukan secara berurutan yang dilaksanakan oleh auditor internal perusahaan/organisasi kepada aktivitas operasional dan kontrol yang berbeda dalam organisasi. Audit internal dilakukan untuk menetapkan apakah:

- Informasi mengenai operasional dan financial perusahaan sudah tepat dan dapat dipercaya
- Kemungkinan hambatan yang akan dihadapi oleh perusahaan dapat diketahui dan diminimalisasi
- Peraturan bagi kebijakan di internal dan eksternal perusahaan dapat diterima dan dipatuhi
- Aktivitas operasional sudah efektif
- Sumber daya perusahaan sudah digunakan secara efektif dan efisien
- Tujuan perusahaan/organisasi didapat secara efektif. Hal ini dikoordinasikan dengan pihak manajemen dan memberikan saran kepada anggota agar dapat menjalankan tugas seefektif mungkin

2.2.1.2. Tujuan Audit Internal

Untuk dapat meraih tujuan dari internal audit maka auditor diharuskan menjalankan beberapa hal dibawah ini yaitu:

- Memberikan kepastian yang berhubungan dengan prosedur dan peraturan perusahaan yang wajib ditaati oleh semua elemen manajemen

- Memberikan penilaian baik dan peningkatan pengawasan efektif yang wajar dan juga melakukan identifikasi terhadap sistem pengendalian yang ditetapkan mencakup kegiatan operasional yang berhubungan dan pengendalian internal manajemen
- Memastikan bahwa semua aset perusahaan dapat dijaga dengan penuh tanggung jawab, kehilangan, penyalahgunaan, korupsi dan hal lain
- Mengajukan beberapa saran dalam rangka untuk memperbaiki sistem operasional perusahaan agar lebih efektif dan efisien
- Memberikan penilaian yang berkaitan dengan mutu dan kualitas kerja kepada bagian-bagian yang ditunjuk manajemen perusahaan
- Memastikan data yang telah ada diolah dalam perusahaan dan dapat dipertanggung jawabkan

2.2.1.3. Fungsi Audit Internal

- Melakukan pengawasan kepada semua kegiatan yang sulit diatasi oleh pimpinan puncak
- Melakukan indentifikasi dan meminimalisasi resiko
- Membantu dan mendukung manajemen dalam bidang teknis
- Melakukan pelaporan validasi kepada manajer
- Membantu proses pengambilan keputusan
- Melakukan analisa dimasa mendatang (bukan hal yang sudah terjadi)
- Membantu manajer dalam mengelola perusahaan

2.2.1.4. Ruang Lingkup Audit Internal

- Melakukan analisa mengenai keefektifan “Reliabilitas dan Integrasi” informasi operasional dan financial dan juga merupakan alat yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, mengelompokan dan melaporkan informasi tersebut
- Melakukan pengamatan atas sistem yang telah ada dalam rangka memastikan adanya kesesuaian antar aktivitas/kegiatan/program yang dilaksanakan suatu organisasi dalam rencana, peraturan, kebijakan, prosedur, dan hukum yang akan berdampak signifikan pada kegiatan organisasi

- Melakukan pengamatan dengan berbagai metode yang digunakan untuk menjaga harta/aset perusahaan, jika diperlukan maka akan dilakukan verifikasi mengenai harta/aset tersebut
- Memberikan penilaian atas keekonomisan dan efektivitas dalam penggunaan sumber daya
- Melakukan pengamatan atas program perusahaan/organisasi atau aktivitas operasional apakah hasil yang telah didapat konsisten dan sesuai dengan rencana dan tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya

2.2.1.5. Perbedaan Audit Internal dan Audit Eksternal

Audit Internal

1. Dilaksanakan oleh auditor internal yang merupakan bagian dari suatu perusahaan
2. Audit Internal memiliki tujuan pemeriksaan untuk membantu manajemen dalam menjalankan tugasnya dengan cara memberikan masukan/saran dari analisa dan penilaian terkait aktivitas yang di audit
3. *Internal Audit Report* mendeskripsikan mengenai temuan pemeriksaan/*audit findings* yang berkaitan dengan kemungkinan adanya penyalahgunaan dan penyimpangan, kekurangan dalam pengendalian internal yang disertai dengan masukan/saran
4. Penanggung jawab Auditor Internal tidak harus terdaftar sebagai akuntan
5. Auditor Internal biasanya tertarik pada kesalahan material dan non-material

Audit Eksternal

1. Audit eksternal dilaksanakan oleh auditor eksternal dari luar perusahaan (Kantor Akuntan Publik)
2. Auditor Eksternal dianggap sebagai pihak yang independen
3. Tujuan Auditor Eksternal adalah untuk memberikan masukan terkait kewajaran laporan financial yang disusun oleh manajemen perusahaan
4. Isi dari *external audit report* adalah pendapat tentang kewajaran *financial report*. Selain itu laporan tersebut juga disertai *management letter* yang berisi

tentang kelemahan pengendalian internal dan masukan/saran yang akan dilaporkan kepada manajemen perusahaan

5. Standar yang digunakan oleh audit eksternal adalah Standar Profesional Akuntan Publik dari Ikatan Akuntan Indonesia
6. *External Auditor* hanya tertarik dan fokus pada kesalahan material yang berpengaruh terhadap kewajaran laporan financial perusahaan

2.2.1.6. Peran Audit Internal

Berikut ini beberapa peran audit internal yaitu:

- Memastikan kebijakan mutu yang dilaksanakan
- Memberdayakan sistem mutu
- Memperbaiki sistem pelayanan
- Meningkatkan kinerja pelayanan

2.2.1.7. Tugas Audit Internal

Berikut ini beberapa tugas audit internal yaitu:

- Memahami kriteria/standar/instrumen yang digunakan dalam melaksanakan audit internal
- Melaksanakan audit internal
- Menyusun audit plan
- Menyusun instrumen audit
- Menginformasikan rencana audit pada bagian yang akan diaudit
- Melakukan audit sesuai jadwal yang telah ditetapkan
- Mengukur tingkat kesesuaian terhadap kriteria/standar secara objektif
- Menyetujui tindak lanjut dengan auditee
- Menyampaikan laporan hasil audit internal kepada Ketua Tim Mutu dan Kepala Puskesmas
- Melakukan evaluasi keseluruhan kegiatan audit

2.2.1.8. Persiapan Pelaksanaan Audit Internal

Berikut ini beberapa persiapan pelaksanaan audit internal yaitu:

1. Membuat Program Audit Internal Tahunan, minimal pelaksanaan audit internal dilakukan satu kali dalam setahun

2. Melakukan pemilihan tim audit dan menjamin bahwa audit dilaksanakan oleh personil yang sudah memperoleh pelatihan internal audit Sistem Mutu
3. Menginformasikan pelaksanaan audit kepada seluruh bagian terkait paling lambat satu minggu sebelum dilaksanakan audit
4. Mempersiapkan dan menjamin pada bagian personil yang akan terlibat. Harus berpartisipasi penuh dalam pelaksanaan audit dan melakukan tindakan perbaikan secepatnya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan
5. Bila diperlukan dapat auditor dapat mempersiapkan Audit Check sesuai area ataupun dokumen yang diperlukan

2.2.2. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi Akuntansi merupakan proses pengumpulan data, proses data menjadi informasi, dan pendistribusian informasi kepada pengguna. Tujuan sistem informasi akuntansi adalah untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengolah data akuntansi dan keuangan sehingga menghasilkan informasi atau laporan yang dapat digunakan oleh pihak yang berkepentingan untuk membuat keputusan bisnis. Dulu pencatatan akuntansi sering kali menggunakan sistem manual, namun seiring dengan revolusi industri, saat ini sebagian besar pencatatan akuntansi sudah menggunakan otomatisasi.

2.2.2.1. Definisi Sistem Informasi Akuntansi Menurut Para Ahli

1. Bodnar dan Hopwood

Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan dari berbagai macam sumber daya yaitu manusia dan juga peralatan yang memang dibuat untuk mengubah data keuangan dan data lainnya menjadi sebuah informasi yang dapat digunakan bagi penggunanya.

2. Mulyadi

Sistem Informasi Akuntansi merupakan organisasi catatan, formulir, dan laporan yang didesain untuk menyediakan informasi keuangan bagi pengelola kegiatan usaha, memperbaiki informasi yang telah dihasilkan oleh sistem yang sudah ada sebelumnya, memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan internal serta membantu memperbaiki biaya klerikal (biaya tulis menulis) dalam pemeliharaan catatan akuntansi.

3. Jones dan Rama

Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah subsistem dari sistem informasi manajemen. Subsistem tersebut mampu menyediakan informasi akuntansi dan keuangan yang di dalamnya terdapat juga informasi lain dalam proses transaksi akuntansi yang rutin.

2.2.2.2. Komponen Sistem Informasi Akuntansi:

1. Orang-orang yang mampu mengoperasikan sistem dan melaksanakan berbagai fungsi
2. Prosedur, baik manual maupun otomatis yang melibatkan pengumpulan, pemrosesan, dan penyimpanan data mengenai aktivitas perusahaan
3. Data mengenai proses bisnis perusahaan
4. Software yang akan digunakan untuk memproses data perusahaan
5. Infrastruktur teknologi informasi yaitu komputer dan alat jaringan komunikasi
6. Internal control dan keamanan data yaitu penyimpanan data dalam sistem informasi akuntansi

2.2.2.3. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh bagian yang terlibat dalam berbagai aktivitas tersebut, agar para pegawai, pihak manajemen, dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang (review) hal-hal yang sudah terjadi
2. Mengubah data menjadi informasi yang dapat berguna bagi pihak manajemen dalam membuat keputusan pada aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan
3. Menyediakan pengendalian yang memadai dalam menjaga aset-aset perusahaan/organisasi termasuk data organisasi, untuk memastikan bahwa data tersebut tersedia saat dibutuhkan andal dan akurat

2.2.2.4. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi:

1. Menyediakan atau menyajikan informasi yang tepat waktu dan akurat sehingga perusahaan dapat melakukan aktivitas pada *value chain* secara efektif dan efisien
2. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produksi jasa atau jasa yang dihasilkan
3. Meningkatkan efisiensi kinerja bisnis, baik pada bagian keuangan dan bagian lainnya
4. Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan
5. Meningkatkan *sharing knowledge*

2.2.2.5. Elemen-elemen Sistem Informasi Akuntansi:

1. Sumber daya manusia (SDM) yang telah terlatih, memahami proses akuntansi dan keuangan secara umum. Akan lebih baik jika dapat dijalankan oleh seorang Akuntan
2. Menjalankan setiap prosedur keuangan dan akuntansi
3. Formulir Data Keuangan untuk mencatat semua aktivitas keuangan seperti transaksi kas, aktiva tetap, biaya, penjualan, persediaan dan piutang
4. *Hardware* berupa perangkat komputer yang telah terhubung dengan jaringan dan berbagai perangkat pendukung lainnya
5. *Accounting Software* contohnya Oracle Finance dan MYOB

2.2.2.6. Subsistem Sistem Informasi Akuntansi:

1. Sistem Pemrosesan Transaksi
Mendukung proses operasional harian bisnis
2. Sistem Pembukuan atau Buku Besar
Digunakan untuk dapat menghasilkan laporan keuangan seperti neraca, cash flow, laporan rugi laba dan pengembalian pajak
3. Sistem Pelaporan Manajemen
Berguna untuk mengatur laporan-laporan perusahaan baik laporan keuangan atau lainnya misalnya anggaran, laporan kinerja, laporan pertanggung jawaban dan juga informasi-informasi data yang akan berguna dalam pengambilan keputusan

2.2.2.7. Hambatan Sistem Informasi Akuntansi:

1. SDM yang belum dapat menyesuaikan dengan standarisasi keuangan dan penerapan yang baru sehingga membutuhkan waktu lebih untuk pelatihan dan memulai penerapannya
2. Dibutuhkannya accounting software dan perangkat komputer lainnya yang mampu menunjang kerahasiaan data keuangan dan tingkat keamanan 100%
3. Data keuangan yang dimiliki perusahaan kurang lengkap dan informasi yang dihasilkan masih harus dilakukan verifikasi, sehingga menghabiskan waktu yang lebih lama

2.2.2.8. Jenis-jenis Sistem Informasi Akuntansi:

1. Sistem Pengolahan Data Elektronik (Elektronic Data Processing/ EDP)
Sistem pengolahan data elektronik merupakan sistem pengolahan data-data transaksi pada suatu perusahaan dengan memanfaatkan teknologi komputer yang ada dalam suatu organisasi
2. Sistem Informasi Manajemen (Manajemen Information Systems/ MIS)
Sistem Informasi Manajemen merupakan kumpulan dari sumber daya modal (mesin) dan sumber daya manusia pada suatu organisasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan mengolah data untuk dapat menyediakan informasi yang berguna sebagai pendukung operasional manajemen dan pengambilan keputusan manajemen. MIS terdiri dari beberapa sistem informasi berupa Sistem Informasi Sumber Daya Manusia, Sistem Informasi Produksi, Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Informasi Pemasaran dan Sistem Sistem Informasi Keuangan
3. Sistem Pendukung Keputusan (Decision Support Systems/ DSS)
Sistem Pendukung Keputusan merupakan kelompok sistem informasi yang mampu memaparkan sistem pemrosesan transaksi dan dapat berinteraksi dengan bagian lain dari sistem secara keseluruhan, digunakan untuk dapat menunjang aktivitas pembuatan keputusan pekerja terdidik lain dan para manajer dalam suatu perusahaan
4. Sistem Pakar (Expert Systems/ ES)

Sistem Pakar merupakan sistem informasi yang berupa program komputer dan berisi tentang keahlian manusia untuk dapat digunakan dalam memberikan rekomendasi, nasehat dan hasil diagnosis terhadap suatu masalah dalam bagian-bagian tertentu

5. Sistem Informasi Eksekutif (Executive Information Systems/ EIS)

Sistem Informasi Eksekutif merupakan salah satu sistem informasi yang telah terkomputerisasi dan memberi kemudahan akses mengenai informasi baik dari dalam ataupun dari luar yang relevan dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan

6. Sistem Informasi Eletronik Bisnis (E-Business Information Systems)

Sistem Informasi Eletronik Bisnis merupakan sistem yang telah terkomputerisasi yang berbasiskan internet dalam melakukan kegiatan-kegiatan bisnis

2.2.3. Efektivitas

Efektivitas merupakan suatu keadaan yang dapat menunjukkan tingkat pencapaian suatu tujuan dan keberhasilan yang diukur dengan waktu, kualitas, dan kuantitas sesuai dengan yang telah direncanakan sebelumnya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), efektivitas merupakan keaktifan, daya guna, serta kesesuaian dalam suatu kegiatan antara seseorang yang melaksanakan tugas dengan tujuan yang ingin dicapai.

2.2.3.1. Definisi Efektivitas Menurut Para Ahli :

1. Ravianto

Efektivitas dapat diartikan seberapa baik pekerjaan yang telah dilakukan dan sejauh mana seseorang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Dalam arti apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan yang telah direncanakan, baik dalam waktu, mutu ataupun biayanya maka dapat dikatakan efektif.

2. Gibson

Efektivitas merupakan penilaian yang dibuat sehubungan dengan adanya prestasi individu, kelompok, dan organisasi. Semakin dekat prestasi yang telah

dilakukan terhadap prestasi yang diharapkan (standar), maka dapat dinilai semakin efektif.

3. Prasetyo Budi Saksono

Efektivitas merupakan seberapa besar tingkat kelekatan antara output yang dicapai dengan output yang diharapkan dari jumlah input dalam suatu perusahaan atau organisasi.

2.2.3.2. Kriteria Efektivitas:

1. Efektivitas keseluruhan

Adalah sejauh mana seseorang, kelompok atau organisasi dapat melaksanakan seluruh tugas pokoknya

2. Produktivitas

Adalah kuantitas jasa pokok atau produk yang dihasilkan oleh seseorang, kelompok, atau organisasi

3. Efisiensi

Adalah ukuran keberhasilan suatu kegiatan yang dapat dinilai berdasarkan besarnya sumber daya yang digunakan dalam mencapai hasil yang diinginkan

4. Laba

Adalah keuntungan atas penanaman modal yang akan dipakai untuk menjalankan suatu kegiatan atau organisasi

5. Pertumbuhan

Adalah suatu perbandingan antara keadaan organisasi sekarang dengan keadaan organisasi masa sebelumnya (modal, fasilitas, harga, tenaga kerja, penjualan, laba, market share, dan lainnya)

6. Stabilitas

Adalah pemeliharaan fungsi, struktur, dan sumber daya sepanjang waktu, khususnya pada masa-masa sulit

7. Semangat kerja

Adalah kecenderungan seseorang untuk berusaha lebih keras mencapai tujuan organisasi, misalnya kebersamaan tujuan, perasaan terikat dan perasaan memiliki

8. Kepuasan kerja

Adalah kompensasi positif atau timbal-balik yang dirasakan seseorang atas peranannya dalam organisasi

2.2.3.3. Aspek-aspek Efektivitas:

1. Aspek Peraturan/ Ketentuan

Peraturan atau ketentuan dibuat untuk menjaga kelangsungan kegiatan agar dapat berjalan sesuai dengan rencana. Peraturan atau ketentuan merupakan sesuatu hal yang harus dilaksanakan agar suatu kegiatan dapat dianggap berjalan secara efektif.

2. Aspek Fungsi/ Tugas

Individu, kelompok atau organisasi dapat dianggap efektif apabila dapat melakukan fungsi dan tugasnya dengan baik sesuai dengan ketentuan. Oleh karena itu setiap individu dalam kelompok atau organisasi harus mengetahui fungsi dan tugasnya sehingga dapat melaksanakannya dengan maksimal.

3. Aspek Rencana/ Program

Suatu kegiatan dapat dinilai efektif apabila memiliki suatu rencana yang akan dilaksanakan dalam mencapai tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya program atau rencana, maka tujuan tersebut tidak mungkin dapat tercapai.

4. Aspek Tujuan/ Kondisi Ideal

Yang dimaksud dengan tujuan atau kondisi ideal adalah target yang ingin dicapai dari suatu kegiatan yang berorientasi pada proses dan tujuan yang telah direncanakan.

2.2.3.4. Unsur-unsur Efektivitas:

1. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia memiliki peran penting dan merupakan faktor utama dalam berbagai kegiatan atau aktivitas guna untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan. Dalam sebuah organisasi sumber daya manusia adalah faktor utama sebagai sumber penentu sukses atau tidaknya sebuah organisasi mempunyai tanggung jawab dan wewenang terhadap sumber daya yang dioperasikan sehingga efektivitas dapat tercapai, namun sebaliknya jika sumber

daya manusia tidak dapat bekerja secara efektif, maka efektivitas dalam bekerja tidak dapat tercapai.

2. Sumber Daya Bukan Manusia

Sumber daya bukan manusia adalah unsur kedua dari sumber daya manusia yang memiliki peran penting dalam suatu kegiatan atau aktivitas. Antara lain modal, mesin, tenaga kerja, peralatan dan sebagainya yang dapat menunjang keberhasilan suatu organisasi.

2.2.3.5. Pengukuran Efektivitas:

1. Efektivitas waktu

Setiap individu atau kelompok yang melaksanakan suatu kegiatan mengharapkan penggunaan waktu seminimal mungkin. Hal ini berarti bahwa waktu sangat penting dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan individu. Jika waktu yang digunakan untuk menyelesaikan pekerjaan tidak sesuai dengan target yang telah ditetapkan maka berarti kegiatan tersebut tidak efektif.

2. Efektivitas tenaga

Tenaga yang dimaksud adalah berkenaan dengan pikiran dan tenaga fisik individu ataupun kelompok yang terlibat dalam suatu kegiatan. Tenaga juga berkenaan dengan jumlah pekerja atau kuantitas. Jika jumlah pekerja sangat banyak dan hasil yang didapat tidak sesuai maka bisa dikatakan pekerjaan tersebut tidak efektif.

3. Hasil yang diperoleh

Alat ukur paling utama dalam mengukur efektifitas suatu pekerjaan yaitu hasil. Pencapaian hasil akhir dari suatu kegiatan dapat dilihat melalui penyesuaian hasil yang telah diperoleh dengan tujuan yang telah disusun sebelum pekerjaan dilaksanakan. Oleh karena itu sebelum kegiatan akan dilaksanakan, lebih baik ditentukan dulu tujuan yang diharapkan. Jika tujuan yang diharapkan tidak sesuai dengan harapan maka kegiatan tersebut tidak efektif.

2.2.4. Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan proses-proses dan prosedur-prosedur yang digunakan perusahaan untuk mengelola informasi secara akurat, melindungi harta/aset perusahaan, serta memastikan kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku. Prinsip pengendalian internal seperti itu sangatlah penting karena dapat mencegah kecurangan dan pembuatan laporan keuangan yang tidak sesuai.

2.2.4.1. Definisi Pengendalian Internal Menurut Para ahli:

1. Mulyadi

Pengertian pengendalian internal meliputi ukuran, struktur organisasi dan metode yang dikoordinasikan untuk mengecek ketelitian, menjaga kekayaan organisasi, kebenaran data akuntansi, mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

2. Hery

Pengertian pengendalian internal merupakan seperangkat prosedur dan kebijakan untuk melindungi kekayaan atau aset perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin ketersediaan informasi akuntansi perusahaan yang akurat, memastikan bahwa semua peraturan hukum/ undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi dan dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

3. Ardiyos

Pengertian pengendalian internal merupakan suatu sistem yang disusun dengan sedemikian rupa, sehingga antara bagian yang satu secara otomatis dapat mengawasi bagian yang lainnya.

2.2.4.2. Tujuan Pengendalian Internal:

- Aset telah dilindungi dan digunakan untuk keperluan bisnis
- Informasi bisnis akurat
- Karyawan mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku

2.2.4.3. Unsur-unsur Pengendalian Internal:

- Lingkungan pengendalian
- Penilaian resiko (*risk assessment*)
- Prosedur pengendalian

- Pengawasan
- Informasi dan komunikasi

2.2.5. Penjualan

Penjualan (sales) merupakan bisnis atau aktivitas menjual jasa atau produk. Dalam proses penjualan, penyedia barang dan jasa atau penjual memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli pada suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode yaitu seperti penjualan langsung dan melalui agen penjualan.

2.2.5.1. Definisi Penjualan Menurut Para Ahli:

1. Kotler

Penjualan merupakan proses ketika keinginan penjual/produsen dan kebutuhan konsumen/pembeli dapat terpenuhi melalui tukar menukar informasi dan kepentingan

2. Reeve, Warren dan Duchac

Penjualan merupakan nilai keseluruhan yang ditanggung oleh pembeli/konsumen pada barang yang dijual meliputi penjualan tunai maupun kredit

3. Robert Ashton

Penjualan merupakan proses ketika suatu pihak dapat membantu pihak lainnya dalam menetapkan keputusan pembelian

2.2.5.2. Tujuan Penjualan

1. Mendapatkan Volume Penjualan

Semua perusahaan pasti memiliki tujuan dari penjualan yang ingin dicapai. Jumlah penjualan perusahaan tentunya dapat diharapkan bisa bertambah setiap bulan atau tahunnya dalam membantu meningkatkan performa usaha.

2. Mendapatkan Laba

Tujuan utama pada penjualan adalah mendapatkan keuntungan atau laba dari produk yang dijual. Dengan pengelolaan yang baik, maka usaha atau perusahaan akan mendapatkan laba yang besar dan mendapatkan pelanggan tetap (loyal customer).

3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Jika perusahaan mampu mencapai target penjualan yang telah ditetapkan, tentunya usaha akan cepat berkembang. Hal ini juga dibantu dengan adanya peningkatan kinerja dari perusahaan sebagai distributor dalam menjamin kualitas terhadap barang yang dijual.

2.2.5.3. Jenis-jenis Penjualan

1. Trade Selling

Penjualan yang kemungkinan terjadi pada saat produsen dan pedagang besar memberikan keleluasaan pengecer untuk dapat berusaha memperbaiki distribusi produk atau biasa disebut dengan jenis penjualan yang dilakukan pedagang kepada grosir untuk dapat dijual kembali.

2. Missionary Selling

Penjualan ditingkatkan dengan mendorong pembeli agar membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Jenis penjualan ini adalah penjualan berusaha ditingkatkan agar mendorong pembeli dapat membeli barang dari penyalur perusahaan. Perusahaan ini memiliki penyalur sendiri dalam mendistribusikan produk.

3. Technical Selling

Cara atau usaha agar dapat meningkatkan penjualan adalah dengan cara memberikan saran kepada konsumen. Dalam hal ini wirausaha memiliki tugas utama untuk dapat mengidentifikasi serta menganalisa berbagai macam masalah yang telah dihadapi oleh pembeli, kemudian menunjukkan bagaimana manfaat produk yang ditawarkan untuk mengatasi masalah konsumen.

4. New Business Selling

New business selling merupakan jenis penjualan yang berusaha membuka transaksi baru dengan cara mengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan pada perusahaan asuransi.

5. Responsive Selling

Terdapat dua jenis penjualan utama pada jenis penjualan ini yaitu route driving dan retailing. Setiap tenaga penjual memberikan reaksi terhadap permintaan. Jenis penjualan ini tidak menciptakan penjualan yang besar walaupun

pelayanan baik dan membangun hubungan baik dengan pelanggan akan memicu pembelian ulang.

2.2.5.4. Bentuk-bentuk Penjualan

1. Penjualan Tunai

Merupakan penjualan yang bersifat cash and carry. Pada umumnya ini terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama beberapa bulan dianggap kontan.

2. Penjualan Kredit

Merupakan penjualan dengan memberikan batas tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan Tender

Merupakan penjualan yang dilaksanakan dengan melalui prosedur tender untuk dapat memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

4. Penjualan Ekspor

Merupakan penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli yang berada luar negeri dan mengimpor barang tersebut.

5. Penjualan Konsinyasi

Merupakan penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

6. Penjualan Grosir

Merupakan penjualan secara tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui eceran atau pedagang grosir.

2.2.5.5. Sasaran Penjualan

- Memenuhi tujuan dalam sebuah organisasi
- Memenuhi gambaran kepada orang lain dalam sebuah organisasi atau kelompok mengenai arti spesifik peranan mereka dalam organisasi
- Menimbulkan konsisten dalam hal pengambilan keputusan antara sejumlah manajer yang berbeda
- Memberikan dasar untuk menyusun perencanaan spesifik
- Memberikan landasan untuk tindakan korektif serta pengawasan

2.2.5.6. Faktor–faktor yang Mempengaruhi Penjualan:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Merupakan transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa yang pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus bisa meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang telah diharapkan. Dengan maksud tersebut penjual harus dapat memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu:

- Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- Harga produk
- Syarat penjualan yaitu pembayaran, pengiriman, pelayanan setelah penjualan, garansi dan sebagainya

2. Kondisi Pasar

Pasar dapat dikatakan sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat juga mempengaruhi kegiatan penjualan. Terdapat faktor–faktor pada kondisi pasar yang perlu diperhatikan yaitu:

- Jenis pasarnya
- Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- Daya belinya
- Frekuensi pembelian
- Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Transaksi jual beli akan menjadi sulit jika perusahaan tidak memiliki modal dan dapat menjadi lebih sulit lagi bagi penjualan barang apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dan membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan penjualan tersebut diperlukan adanya usaha dan sarana seperti: tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun diluar perusahaan, alat transportasi, usaha promosi dan yang lainnya. Semua ini dapat dilakukan apabila penjualan memiliki modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah pada penjualan ditangani oleh bagian tersendiri yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, kampanye, pemberian hadiah dan peragaan sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk dapat melaksanakannya, diperlukan sejumlah modal yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal banyak, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Namun bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif sedikit, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

2.3. Hubungan Antar Variabel Penelitian

Audit Internal dan Sistem Informasi Akuntansi memiliki peran yang penting dalam kesuksesan perusahaan. Dengan adanya Audit Internal dan Sistem Informasi Akuntansi yang baik, maka perusahaan dapat melakukan proses operasional dengan lebih efektif dan efisien. Hal ini disebabkan karena adanya pengendalian internal sehingga dapat menghasilkan tujuan yang sesuai dengan perusahaan. Selain itu, informasi akuntansi yang dihasilkan oleh sistem tersebut dapat dipertanggung jawabkan, yang nantinya dapat digunakan untuk mengambil sebuah keputusan mengenai kegiatan penjualan pada perusahaan.

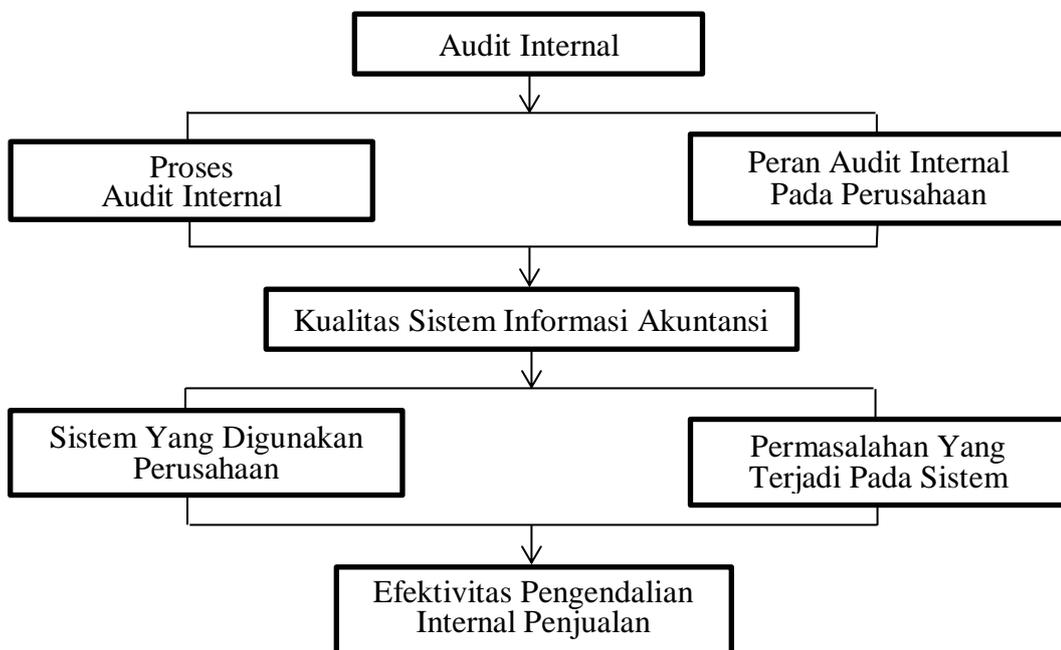
Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Venti Nurlaili (2016) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Untuk Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit (Studi Kasus Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskripsi, analisis data yang digunakan dalam penelitian antara lain: (1) Mengumpulkan informasi dan data mengenai prosedur penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (2) Mengumpulkan informasi dan data sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (3) Membandingkan antara kenyataan yang terjadi di lapangan dan teori yang telah dibahas oleh peneliti pada bab 2 (dua) (4) Memberikan kesimpulan bahwa adanya kelemahan pada penjualan kredit terhadap

efektifitas pengendalian internal di PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri masih ada kekurangan yaitu : (1) Tidak ada pemisahan antar bagian, bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian adminitrasi penjualan.

2.4. Kerangka Konseptual Penelitian

Audit Internal sebagai pendukung suatu perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan. Dalam hal ini auditor harus melakukan berbagai proses audit internal untuk dapat mendapatkan informasi apakah proses penjualan pada perusahaan sudah dilakukan secara efektif. Tentunya audit internal memiliki peran yang sangat besar bagi perusahaan untuk meminimalisir terjadinya penyimpangan dan menjadikan perusahaan menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Untuk menunjang keberhasilan perusahaan maka diperlukan Kualitas Sistem Informasi Akuntansi yang baik pada perusahaan. Apakah sistem yang digunakan pada bagian administrasi dan apa saja permasalahan yang terjadi guna mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian