

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Sistem ini terdiri dari orang, prosedur dan instruksi, data perangkat lunak teknologi informasi, serta kontrol internal dan pengukuran keamanan.

Menurut Romney & 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 Turner, Weickgenannt, & Copeland (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, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem untuk mengumpulkan, analisis dan distribusi data keuangan dan akuntansi yang digunakan oleh pengambil keputusan, direktur atau pengguna lain secara eksternal, termasuk klien, kreditur, dan otoritas pajak (Manaye, 2016).

Dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi dapat menghasilkan informasi dengan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, mengolah, dan menghasilkan laporan atas data akuntansi yang dapat digunakan oleh pengguna internal dan eksternal untuk mengambil keputusan.

2.1.2 Prinsip dan Manfaat Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip:

1. Cepat yaitu sistem informasi akuntansi harus menyediakan informasi yang diperlukan dengan cepat dan tepat waktu serta dapat memenuhi kebutuhan dan kualitas yang sesuai.
2. Aman yaitu sistem informasi harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan.
3. Murah yang berarti bahwa biaya untuk menyelenggarakan sistem informasi akuntansi tersebut harus dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal.

Manfaat sistem informasi akuntansi untuk organisasi diantaranya adalah:

1. Menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu sehingga dapat melakukan aktivitas utama pada value chain secara efektif dan efisien.
2. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk dan jasa yang dihasilkan.
3. Meningkatkan efisiensi.
4. Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan.
5. Meningkatkan sharing knowledge
6. Menambah efisiensi kerja pada bagian keuangan.

2.1.3 Komponen, Fungsi dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa dan mengkomunikasikan informasi finansial dan pengambilan keputusan yang relevan bagi pihak luar perusahaan dan pihak ekstern. Ada enam komponen dari SIA yaitu:

1. Orang yang menggunakan sistem
2. Prosedur atau instruksi yang digunakan untuk mnegumpulkan, memproses, dan menyimpan data
3. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data
5. Infrastruktur teknologi informasi, berupa computer, perangkat peripheral, dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam SIA
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

Fungsi penting yang dibentuk Sistem Informasi Akuntansi pada sebuah organisasi antara lain:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.
2. Memproses data menjadi into informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.
3. Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi.

Tujuan penggunaan sistem informasi akuntansi (SIA):

1. Mengawasi terhadap seluruh aktifitas keuangan perusahaan
2. Mengolah dan menyimpan data seluruh transaksi keuangan
3. Memproses data keuangan menjadi informasi dalam pengambilan keputusan manajemen mengenai perencanaan dan pengendalian usaha
4. Efisiensi biaya dan waktu terhadap kinerja keuangan
5. Menyajikan data keuangan secara sistematis dan akurat dalam periode tertentu.

2.1.4 Subsistem Sistem Informasi Akuntansi

Subsistem sistem informasi akuntansi memproses berbagai transaksi keuangan dan transaksi nonkeuangan yang secara langsung memengaruhi pemrosesan transaksi keuangan. Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari 3 subsistem:

1. Sistem pemrosesan transaksi, mendukung proses operasi bisnis harian.
2. Sistem buku besar/pelaporan keuangan, menghasilkan laporan keuangan, seperti laporan laba/rugi, neraca, arus kas, pengembalian pajak.
3. Sistem pelaporan manajemen, yang menyediakan pihak manajemen internal berbagai laporan keuangan bertujuan khusus serta informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan, seperti anggaran, laporan kinerja, serta laporan pertanggungjawaban.

Subsitem Sistem Informasi Akuntansi ada 5, yaitu:

1. Sistem Pengeluaran, segala peristiwa yang berhubungan dengan usaha mendapatkan sumber sumber ekonomis yang diperlukan oleh perusahaan, baik berupa barang ataupun jasa, baik pemasok dari luar maupun dari karyawan didalam perusahaan.

2. Sistem Pendapatan, berhubungan dengan penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan kepada konsumen dan mendapatkan pembayaran dari mereka.
3. Sistem Produksi, berhubungan dengan pengumpulan, penggunaan dan pengubahan bentuk suatu sumber ekonomi.
4. Sistem Manajemen Sumber Daya, meliputi peristiwa-peristiwa yang berkaitan dengan manajemen dan pengendalian sumber daya seperti investasi dan aktiva tetap (fasilitas).
5. Sistem Buku Besar dan Laporan Keuangan (general ledger and financial accounting)

Tujuan penggunaan sistem informasi akuntansi (SIA) bagi suatu organisasi yaitu:

1. Untuk mendukung operasi sehari-hari (to Support the day-to-day operations).
2. Mendukung pengambilan keputusan manajemen (to support decision making by internal decision makers).
3. Untuk memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggung jawaban (to fulfill obligations relating to stewardship).

2.1.5 Definisi Penjualan

Penjualan merupakan upaya terpadu untuk mengembangkan rencana strategis yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli guna mencapai penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan sumber bagi kelangsungan hidup perusahaan khususnya perusahaan dagang. Hal ini karena penjualan dapat menghasilkan keuntungan sekaligus upaya untuk menarik konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah pengalihan hak atas properti.

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku Manajemen Pemasaran pengertian penjualan adalah: “Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.

Pengertian penjualan adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk memuaskan dan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen melalui proses

pertukaran. Pengertian sistem adalah entitas bisnis yang dinamis yang terdiri dari berbagai bagian yang terhubung secara teratur dan berusaha untuk mencapai satu tujuan. Dapat disimpulkan bahwa pengertian sistem penjualan dengan demikian adalah suatu kesatuan usaha untuk mengalihkan hak atas suatu barang yang ditujukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna memperoleh keuntungan atau keuntungan.

2.1.6 Jenis-Jenis Penjualan

Basu Swastha pada buku Manajemen Pemasaran dikutip dalam Anggreani (2017:11) menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

1. Trade Selling

Penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.

2. Missionary Selling

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.

3. Technical Selling

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4. New Business Selling

Jenis yang berusaha membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli.

2.1.7 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sistem informasi yang mengatur serangkaian prosedur dan metode untuk menghasilkan, menganalisis, mendistribusikan, dan memperoleh informasi untuk mendukung pengambilan keputusan penjualan. Tujuan sistem informasi akuntansi penjualan adalah

mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit, mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan mengelompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan, termasuk sistem informasi akuntansi, harus dirancang secara internal. Hal ini karena penjualan kredit dan tunai merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Aktivitas penjualan yang tidak dikelola dengan baik, khususnya penjualan kredit, mengakibatkan perusahaan tidak hanya gagal memenuhi target penjualannya, tetapi juga menurunkan pendapatan yang secara langsung merugikan perusahaan. Sebuah sistem informasi penjualan harus mampu menciptakan sistem informasi yang *up-to-date* mengenai harga, prospek, saluran distribusi, syarat pengiriman dan pembayaran. Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan didukung oleh prosedur penerimaan order, prosedur penerimaan barang, dan prosedur pencatatan akibat adanya penjualan yang akan menunjang kelancaran aktivitas penjualan tersebut.

Berdasarkan kondisi di atas, penjualan memerlukan sistem informasi akuntansi yang memahami transaksi penjualan, baik yang melaksanakan transaksi maupun pencatatan dan pelaporan hasil akhir.

Pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut La Midzan dan Azhar Susanto dalam bukunya Sistem Informasi Akuntansi (2017:30) “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhannya.”

Disisi lain pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Informasi Akuntansi (2016:41) sebagai berikut : Sistem informasi akuntansi penjualan adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh

perusahaan, barangkemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan mengkoordinir seluruh subsistem dan komponen sistem yang dikandungnya untuk mengolah data penjualan, mulai dari transaksi hingga laporan informasi penjualan yang digunakan pengguna sebagai dasar pengambilan keputusan.

Sistem penjualan digunakan untuk menyelesaikan transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit atau tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli. Adapun Jurnal yang digunakan dalam sistem penjualan adalah:

1. Jurnal penjualan secara tunai:

Kas	XXX	
	Penjualan	XXX

2. Jurnal penjualan secara kredit:

Piutang Dagang	XXX	
	Penjualan	XXX

3. Jurnal potongan penjualan

Kas	XXX	
Diskon Penjualan	XXX	
	Piutang Penjualan	XXX

4. Retur penjualan tunai:

Retur Penjualan	XXX	
Kas		XXX

5. Retur penjualan kredit:

Retur Penjualan	XXX	
Piutang Dagang	XXX	

2.1.8 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai diterapkan oleh perusahaan dengan mewajibkan pembeli untuk membayar barang terlebih dahulu sebelum perusahaan mengirimkan barang kepada pembeli⁹. Setelah perusahaan menerima uang, barang akan dicatat oleh perusahaan. Menurut Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, dan Paul D. Kimmel (2015: 268) “Penjualan Tunai adalah pendapatan penjualan, seperti halnya pendapatan jasa, dicatat ketika dihasilkan. Ini disesuaikan dengan prinsip pengakuan pendapatan. Pendapatan penjualan dihasilkan ketika barang dialihkan dari penjualan ke pembeli. Pada saat tersebut transaksi penjualan telah di selesaikan dan harga penjualan telah ditetapkan”. Menurut Mulyadi (2016:379), menyatakan bahwa: “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai merupakan metode dan proses pencatatan melalui indentifikasi, merangkai, menganalisis, mengklasifikasi dan pelaporan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembeli sebelum barang dikirim dan diserahkan untuk memenuhi kebutuhan bagi perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan manajemen untuk pengambilan keputusan.

2.1.9 Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Tunai

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2016:385) adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
2. Fungsi Kas Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.
3. Fungsi Gudang Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
5. Fungsi akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

2.1.10 Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai (Mulyadi, 2016:463):

1. Faktur Penjualan Tunai

Faktur penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai dan kredit. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan. Digunakan sebagai rujukan pembayaran ke fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

2. Pita Register Kas

Penerimaan uang tunai dari penjualan tunai harus dilakukan di kasir pada saat transaksi penjualan untuk memastikan bahwa jumlah uang yang dimasukkan di kasir sesuai dengan harga penjualan barang. Pita register kas ini adalah bukti kwitansi yang dikeluarkan oleh fungsi kasir dan faktur penjualan tunai yang tercantum dalam jumlah penjualan. Pita register kas berfungsi sebagai bukti penjualan tunai.

3. *Credit Card Sales Slip*

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

4. *Bill of Lading*

Dokumen ini merupakan dokumen sumber tanda pengiriman untuk kegiatan bisnis mengirim pesanan. Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.

5. Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

6. Bukti Setor Bank

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

7. Rekap Harga Pokok Penjualan

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

2.1.11 Prosedur yang membentuk Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:380), Sistem Akuntansi Penjualan Tunai terdiri dibagi 3 (tiga) prosedur, yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur penerimaan kas dari *Over The Counter Sales*

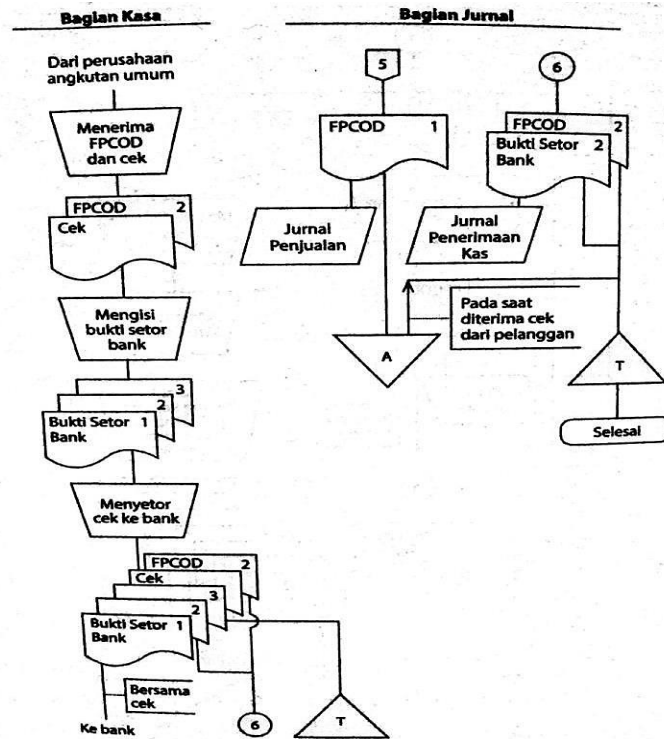
Dalam penjualan tunai ini, pembeli datang ke perusahaan dan melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli. Melakukan pembayaran ke kasir kemudian menerima barang yang dibeli.

2. Prosedur penerimaan kas dari *COD Sales*

Cash-On Delivery Sale (COD) adalah transaksi penjualan yang melibatkan kantor pos, perusahaan angkutan umum, atau angkutan sendiri dalam penyerahan dan penerimaan kas dari hasil penjualannya.

3. Prosedur penerimaan kas dari *Credit Card Sales*

Dalam *Credit Card Sales* pembeli barang datang ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli, kemudian melakukan pembayaran ke kasir dengan kartu kredit.



Gambar. 2.1.1 Bagan Alir Penjualan Tunai
Sumber: Mulyadi (2016)

2.1.12 Catatan Akuntansi Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai (Mulyadi, 2016: 468) adalah:

1. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut jenis produk tersebut.

2. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, di antaranya dari penjualan tunai.

3. Jurnal Umum

Jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

4. Kartu Persediaan

Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang.

Berdasarkan penjelasan tersebut disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah bagian dari sistem informasi bisnis yang terdiri dari sekumpulan prosedur, pencatatatan, perhitungan, dan menghasilkan output berupa informasi penjualan yang digunakan pihak manajemen dan juga pihak lain yang membutuhkan.

2.1.13 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah sistem yang dirancang untuk menangani transaksi yang terkait dengan penjualan secara kredit. Penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:160) “ adalah jika order dari pelanggan telah terpenuhi dan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.” Prosedur penjualan pada suatu perusahaan baik penjualan tunai maupun kredit dapat dikatakan baik apabila dalam melakukan transaksi dari awal hingga akhir tidak dilakukan oleh satu bagian saja melainkan dilakukan oleh lebih dari satu bagian yang sesuai dengan fungsinya masing-masing. Hal ini dilakukan guna menghindari kecurangan-kecurangan yang mungkin akan terjadi. Menurut Mulyadi (2016:167-175), perancangan sistem penjualan kredit dengan menggunakan sistematika sebagai berikut:

2.1.14 Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit

Fungsi yang terdapat pada sistem penjualan secara kredit yaitu:

1. Fungsi penjualan

Bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi kredit
Bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi Gudang
Bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi pengiriman
Bertanggung jawab menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.
5. Fungsi penagihan
Bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
6. Fungsi akuntansi
Bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

2.1.15 Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit sebagai berikut:

1. Surat Order Penjualan
Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti tertera di atas dokumen tersebut.
2. Tembusan kredit
Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dan fungsi kredit.
3. Surat pengakuan
Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberi tahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

4. Surat muat

Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

5. Slip pembungkus

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

6. Tembusan gudang

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

7. Arsip pengendalian pengiriman

Merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pelanggan yang belum dipenuhi.

2.1.16 Catatan Akuntansi Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2016:174) adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

2. Kartu Piutang

Catatan Akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

5. Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

2.1.17 Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:175) adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit pada pembeli dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

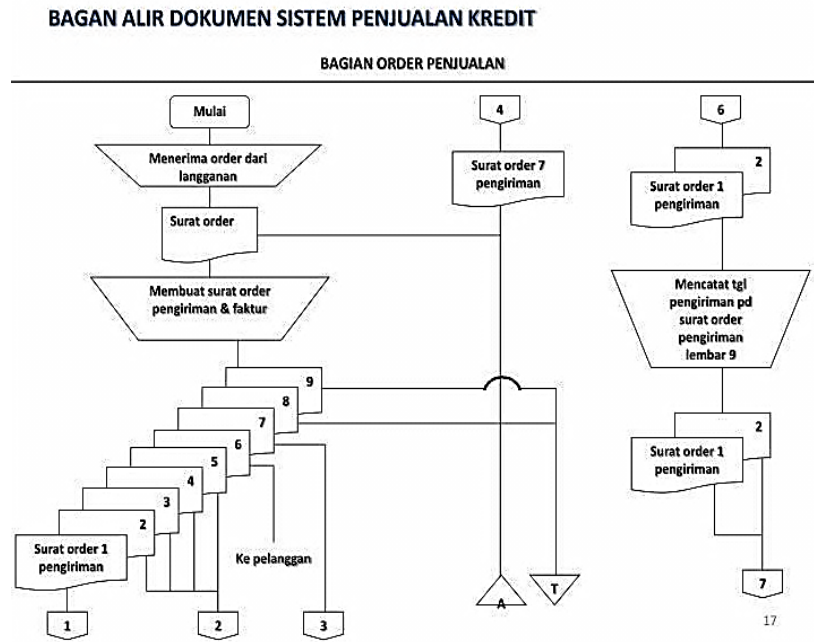
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur Distribusi Penjualan

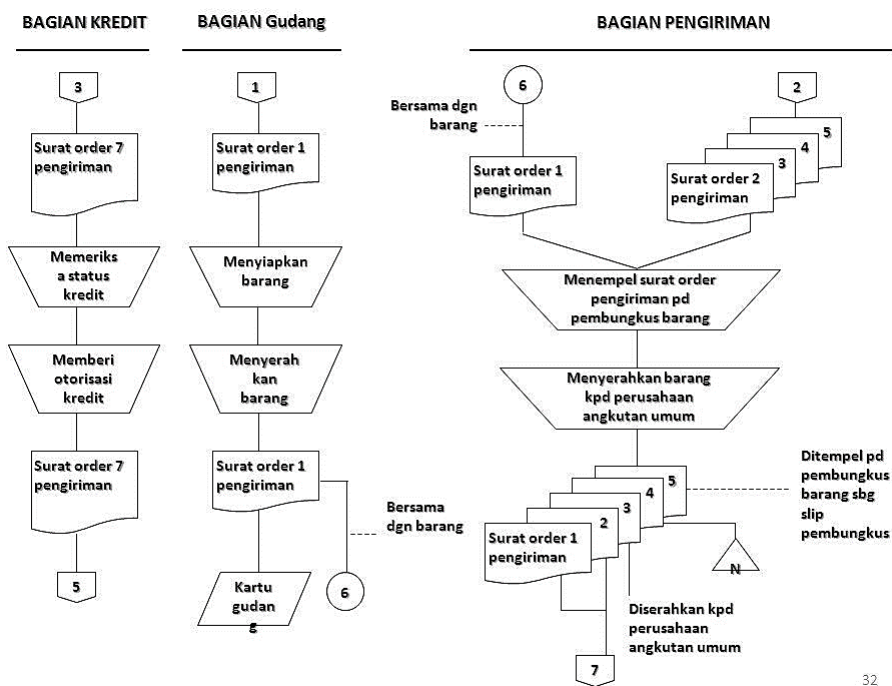
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.



Gambar. 2.1.2 Bagan Alir Penjualan Kredit
 Sumber: Mulyadi (2016)



Gambar. 2.1.3 Bagan Alir Penjualan Kredit (Lanjutan)
 Sumber: Mulyadi (2016)

2.1.18 Pengertian Pengendalian Internal

Setiap perusahaan harus menggunakan sistem untuk mengatur kegiatan operasional perusahaan. Dengan menggunakan sistem yang baik, maka perusahaan bisa mencegah kecurangan-kecurangan yang akan terjadi. Salah satu sistem yang baik bagi perusahaan adalah sistem pengendalian internal. Menurut Mulyadi (2017:129) sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengertian sistem pengendalian internal menurut Jason Scott (2014:226) adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian telah dicapai. Sistem pengendalian internal menurut IAPI (2014:319.2) sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan entitas lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian dalam keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. 10 Berdasarkan pengertian sistem pengendalian internal menurut para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dibuat untuk memberikan jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada di dalam perusahaan.

Pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2014: 163). Dari konsep ini, jelas bahwa pengendalian internal mempengaruhi semua aspek sebuah perusahaan dan dengan demikian dianggap sebagai tugas administrator, dewan direksi dan staf lain dalam suatu entitas (Adams, Grose, Leeson, & Hamilton, 2014). Maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu kegiatan penangkalan risiko-risiko untuk meminimalisir kerugian yang mungkin timbul dari suatu aktivitas perusahaan sehingga dapat langsung diambil sebuah tindakan dengan tujuan peningkatan kualitas perusahaan agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Mulyadi (2014: 163), tujuan pokok pengendalian internal yaitu sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Sedangkan menurut Romney (2014: 226) tujuan pengendalian internal meliputi:

1. Mengamankan aset
2. Mengelola catatan dengan baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar
3. Memberikan informasi yang reliabel dan akurat
4. Menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan
5. Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional
6. Mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditetapkan
7. Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku

Selanjutnya, tujuan pengendalian internal ada empat yaitu:

1. Melindungi harta kekuasaan perusahaan
2. Meningkatkan akurasi informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi yang dijalankan oleh perusahaan
3. Meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan, sehingga dalam berbagai kegiatan dapat dilakukan penghematan
4. Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen

2.1.19 Komponen Pengendalian Internal

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71) sistem pengendalian internal memiliki 5 komponen utama sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian atau *Control Environment*

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana suatu organisasi atau perusahaan untuk menjalankan sistem pengendalian intern yang baik. Tanpa adanya lingkungan pengendalian internal yang baik, sistem pengendalian intern yang sangat bagus pun tidak dapat dijalankan dengan baik.

2. Kegiatan Pengawasan atau *Control Activities*

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan.

3. Pemahaman Resiko atau *Risk Assessment*

Manajemen perusahaan harus bisa mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan, sehingga dapat dilakukan tindakan pencegahan untuk mengurangi kerugian-kerugian yang mungkin timbul.

4. Informasi dan Komunikasi atau *Information and Communication*

Perusahaan harus mengetahui tugas masing-masing karyawan, contohnya karyawan yang mencatat transaksi penjualan, mengirim tagihan kepada pembeli dan yang menerima uang pembayaran. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan dapat melacak karyawan yang cenderung untuk melakukan kecurangan.

5. Pemantauan atau *Monitoring*

Pemantauan adalah ketika suatu kegiatan berjalan tidak sesuai apa yang diharapkan dapat diambil tindakan secepatnya.

2.1.20 Fungsi dan Unsur Pengendalian Internal

Milichamp (2015) menempatkan fungsi dan unsur pengendalian internal sebagai keamanan aset, tugas pemisahan, pemantauan, verifikasi, persetujuan dan izin, dokumentasi, dan melaporkan namun, beberapa penulis lain, seperti Lousteau (2016) dan DiNapoli (2014), telah menerima bahwa kontrol direktif, kontrol preventif, detektif pengendalian, dan pengendalian kompensasi termasuk di antara kategori pengendalian internal kontrol.

Dilaksanakannya pengendalian internal tentunya memiliki fungsi, dibawah ini terdapat fungsi pengendalian internal menurut Romney (2014: 227) yaitu sebagai berikut:

1. Pengendalian preventif (*preventive control*) yaitu, pengendalian internal yang dilakukan sebelum masalah tersebut timbul. Contohnya yaitu, dibuatnya peraturan-peraturan dalam menjalankan kegiatan perusahaan.
2. Pengendalian detektif (*detective control*) yaitu, pengendalian internal yang dilakukan untuk mendeteksi permasalahan yang telah timbul. Contohnya yaitu, melakukan pengauditan secara berkala.

3. Pengendalian korektif (corrective control) yaitu, pengendalian internal untuk mengidentifikasi dan memperbaiki masalah serta memulihkannya dari kesalahan tersebut. Contohnya yaitu, melakukan perbaikan sistem yang rusak.

Unsur pokok pengendalian internal menurut Mulyadi (2014: 164) yaitu sebagai berikut:

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

2.2 Review Peneliti Terdahulu

Review penelitian terdahulu sangat penting dilakukan karena manfaat mereview penelitian terdahulu yaitu untuk mengetahui apa yang telah dihasilkan dan perbedaan apa dari peneliti sebelumnya.

Ferni Resnita (2022) meneliti tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Peningkatan Laba Pada PT. Rika Mart BauBau. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang di peroleh yaitu data primer. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Sistem Penjualan tunai pada PT. Rika Mart sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan: PT. Rika Mart sudah melibatkan bagian-bagian yang bertanggung jawab dalam tugasnya sehingga dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang terkait. Bagian-bagian tersebut meliputi bagian order penjualan, bagian kas, bagian pengemasan, pengiriman dan bagian keuangan.

Nadya Aprilia Fauzian, Amin Sadiqin (2021) meneliti tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolis Sejahtera. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa sistem penjualan kredit di Dealer Motor PT Pratama Metropolis Sejahtera mempunyai pengaruh yang baik, yang dimana sebagian besar pembeli lebih berminat menggunakan kredit untuk membeli sepeda motor. PT Pratama

Metropolis Sejahtera telah bekerja sama dengan beberapa leasing, sehingga memudahkan calon pembeli untuk memilih leasing seperti Mega Finance, OTO Finance, Adira Finance, MPM Finance, dan BCA Fiance.

Annisa Sokarisma Putri, Dhiona Ayu Nani, Vera Apri Dina Safitri (2021) meneliti tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Menunjang Pengendalian internal dan Meningkatkan Laba Perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan yaitu data primer. Dengan teknik pengumpulan data yaitu menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pihak yang terkait dengan data yang diperlukan dalam penelitian ini. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan pada Ladyfameshop adalah pelanggan (customer), bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian stock list, bagian gudang, dan bagian pengiriman. Struktur organisasi pada Ladyfameshop telah memenuhi pengendalian internal yaitu dengan adanya *job description* yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing personil

Firdaus, Elita, Nur Lailiyatul Inayah, and Kusni Hidayati. (2021) meneliti tentang Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi pada CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo telah memadai, akan tetapi pelaksanaan penjualan kredit belum bisa dikatakan memenuhi pengendalian intern. Terlihat dari sisi struktur organisasi yang perlu di perbaiki karena seharusnya ada bagian Pre Delivery Inspection Man sebelum ke bagian pengiriman, masing-masing fungsi sudah menjalankan fungsinya dengan baik kecuali fungsi gudang yang harus diperbaiki dalam prosedur pengeluaran barang dari gudang, namun sistem sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo suda memenuhi unsur pengendalian intern dari sisi praktek yang sehat.

Maulid Dia Agustini, Yuni Sukandani, Mutiara Rachma Ardhiani (2022) meneliti tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern. Metode pengambilan datanya memakai observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi terkait, dokumen terkait dan catatan terkait penjualan kredit yang berjalan di PT. Eloda Mitra belum lengkap. Sedangkan Pengendalian internal yang dilaksanakan PT. Eloda Mitra sudah cukup baik..

Alsou Zakirova, Guzaliya Klychova, Angelina Dyatlova, Gamlet Ostaev, and Elena Konina (2021) meneliti tentang *Internal control of transactions operation in the sustainable management system of organizations*. Hasil dari penelitian adalah kekhasan pengendalian internal atas transaksi penyelesaian disebabkan oleh berbagai dukungan regulasi dan informasi verifikasi. verifikasi; pelaksanaan prosedur pengendalian; pendaftaran hasil verifikasi. Metodologi yang diusulkan mengidentifikasi bidang pengendalian, kerangka peraturan dan sumber informasi, sifat verifikasi dan prosedur pengendalian yang diperlukan untuk mencapai tujuan dan solusi praktis untuk tujuan audit. Dalam rangka meningkatkan prosedur pengendalian, dokumen kerja dari pengendalian internal.

HA, V. D. (2020) meneliti *Impact of Organizational Culture on the Accounting Information System and Operational Performance of Small and Medium Sized Enterprises in Ho Chi Minh City*. Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa misi, keterlibatan dan inkonsistensi dalam budaya organisasi berpengaruh positif terhadap sistem informasi akuntansi perusahaan kecil dan menengah di Vietnam. Selain itu, misi, keterlibatan, kemampuan beradaptasi dan konsistensi dalam budaya organisasi ditemukan memiliki dampak positif pada kinerja operasional perusahaan. Temuan lain dari penelitian ini adalah bahwa sistem informasi akuntansi memiliki efek positif pada kinerja operasional perusahaan kecil dan menengah di Vietnam.

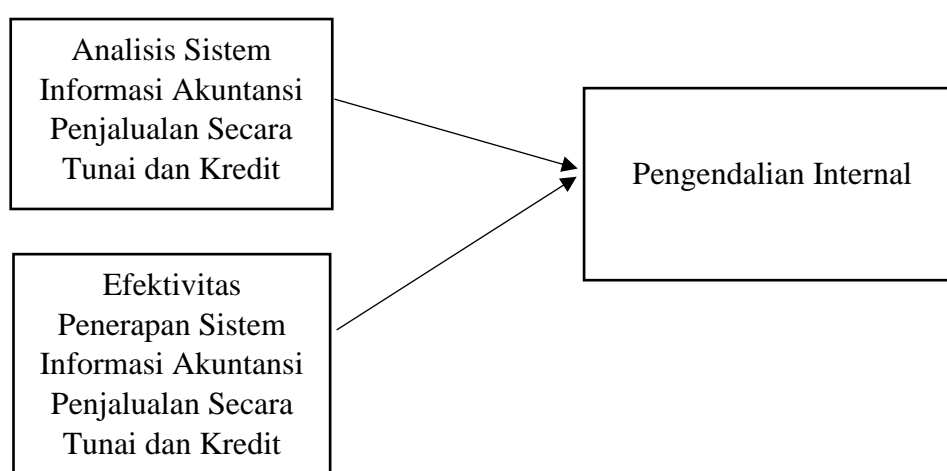
Sun Fei, Li Haoyang, Chen Wenjing (2019) meneliti tentang *Security of Accounting Information Based on Computer Network Technology*. Metode yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah lingkungan jaringan akan mengubah lingkungan pengungkapan informasi perusahaan. Dengan efisiensi pengungkapan informasi perusahaan, itu juga membawa masalah seperti keamanan masalah dan masalah pengungkapan konten. Kita harus memperhatikan isu-isu yang relevan, pentingnya keterbukaan informasi akuntansi, penyempurnaan undang-undang, penguatan pengawasan dan peningkatan konten keterbukaan informasi. Terus meningkatkan kualitas akuntansi keterbukaan informasi dan meningkatkan keaslian dan kelengkapan informasi penyingkapan. Untuk memberikan dasar yang lebih ilmiah bagi para pengguna informasi akuntansi.

Adase, V. K. (2021) meneliti tentang *Accounting Information System and Performance of Small Businesses: The Mediating Role of Internal Control*. Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. menemukan bahwa efektivitas sistem pengendalian intern berpengaruh signifikan terhadap efektivitas sistem informasi akuntansi usaha kecil di Sunyani. Selain itu, temuan dari penelitian ini menunjukkan tidak ada pengaruh langsung yang signifikan secara statistik dari efektivitas AIS pada kinerja perusahaan.

Ballav Niroula, Achut Gyawali (2021) meneliti tentang *Internal Control Systems in Nepal: A Case of Nepal Telecom*. Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, komunikasi dan pemantauan mempengaruhi persepsi kinerja organisasi. Sistem pengendalian internal yang efektif juga membantu meningkatkan efisiensi kerja. Direkomendasikan bahwa perusahaan harus menekankan struktur manajemen organisasi internal yang diperlukan untuk dilaksanakan. Hal ini karena struktur manajemen organisasi internal secara positif mempengaruhi pelaksanaan strategi dan kebijakan, sehingga mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dan peningkatan keuntungan.

2.3 Kerangka Konseptual Penelitian

Menurut Nursalam (2017) kerangka konsep penelitian merupakan abstraksi dari suatu realitas sehingga dapat dikomunikasikan dan membentuk teori yang menjelaskan keterkaitan antara variabel yang diteliti. Kerangka konsep dari penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit pada PT Bakrie Pipe Industries terhadap pengendalian internal. Berdasarkan pada analisis di atas, maka kerangka konsep penelitian ini, yaitu:



2.3.1 Kerangka Fikir

Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh perusahaan, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Di pihak lain para pelanggan umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayarannya dapat ditunda. Dalam kenyataannya, penjualan kredit pada banyak perusahaan biasa jauh lebih besar dari penjualan tunai. Dimana penjualan kredit menimbulkan piutang.

Aktivitas penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan kepemilikan atas barang dan jasa yang disertai dengan penyerahan modal dari pihak penerima sehingga terjadi timbal balik antara keduanya supaya penjualan dapat berjalan dengan baik harus dilakukan pengendalian terhadap penjualan.

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atas transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan

dilaporkan sebagai mana seharusnya, sehingga kekayaan dan catatan perusahaan bisa terlindungi dengan baik.

Perencanaan penjualan pada suatu perusahaan akan menjadi dasar bagi perencanaan produksi, perencanaan pembeli, perencanaan penerimaan dan pengeluaran kas, serta perencanaan lain dalam perusahaan, untuk itu dalam melaksanakan penjualan para manajer memerlukan berbagai informasi yang memadai sesuai dengan keadaan perusahaan sehingga memudahkan manajer dalam mengambil suatu keputusan secara cepat dan tepat. Dan untuk mencapainya perusahaan perlu menerapkan sistem informasi akuntansi. Berdasarkan uraian kerangka di atas, maka peneliti dapat menggambarkan skema kerangka pemikiran sebagai berikut:

