

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Kajian Teori

Menurut Surahman, Satrio dan Sofyan (2020) “kajian teori merupakan salah satu tahapan dalam proses penelitian yang harus dilakukan oleh peneliti”. “Teori berupa sebuah penjelasan atau hal yang menjelaskan tentang sebuah sistem yang mendiskusikan bagaimana sebuah fenomena terjadi dan mengapa fenomena itu terjadinya demikian” (Johnson dan Christensen, 2019). Dari pengertian diatas peneliti mengkaji teori-teori yang berhubungan dengan judul yang akan diteliti.

2.1.1. Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata “efektif” yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai. Efektivitas mengandung arti “keefektif-an” (*effectiveness*) pengaruh/efek keberhasilan atau kemandirian/kemujaraban. Dengan kata lain efektivitas menunjukkan sampai seberapa jauh pencapaian hasil yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

John dan Setiawan (2009) mendefinisikan pengaruh atas efektivitas sistem pengendalian internal sebagai berikut:

“Efektivitas sistem pengendalian internal dibuktikan dengan penyajian secara wajar informasi keuangan dalam laporan keuangan. Keberadaan suatu sistem pengendalian internal tidak menjamin adanya penyajian laporan keuangan secara wajar. Sebaliknya, jika suatu sistem pengendalian internal sangat lemah, masih dimungkinkan terjadinya suatu penyajian laporan keuangan secara wajar.”

Efektivitas sistem pengendalian internal hanya bisa ditentukan apabila sistem tersebut telah berjalan. Lemahnya suatu desain sistem memang sangat

memengaruhi efektivitas sistem itu untuk menyajikan laporan keuangan secara wajar.

Efektivitas berperan sebagai tolak ukur suatu organisasi menyelesaikan pekerjaannya sesuai dengan tujuan dan sasaran yang telah dibuat. Efektivitas dapat digunakan dalam berbagai konteks dalam sebuah organisasi misalnya seperti: evaluasi, penyelenggaraan pelayanan, audit serta program-program yang dijalankan. Efektivitas dari adanya sistem informasi berbasis teknologi dapat dilihat dari beberapa hal yaitu:

1) Keamanan data

Efektivitas terhadap keamanan data berhubungan dengan pencegahan bencana baik yang disengaja ataupun tingkat kemampuan sistem informasi berbasis teknologi dalam mengantisipasi kerusakan sistem.

2) Waktu

Ketepatan dan kecepatan waktu menjadi sebuah permintaan dalam pemakaian sistem informasi. Tingkat kemampuan sistem informasi berbasis teknologi dalam memproses data untuk rentang waktu yang telah ditentukan.

3) Ketelitian

Efektivitas dalam hal ketelitian berhubungan dengan tingkat kebebasan dari adanya kesalahan informasi. Kesalahan yang biasanya terjadi yaitu kesalahan pencatatan dan kesalahan dalam penghitungan.

4) Output

Berhubungan dengan kelengkapan informasi dari laporan yang dikeluarkan. Tingkat kemampuan sistem informasi berbasis teknologi membuat suatu laporan dengan pengembangan dan perhitungan yang sesuai dengan kebutuhan bagi pengguna informasi.

5) Relevansi

Manfaat yang dihasilkan dari adanya keluaran informasi baik dalam analisis data, pelayanan ataupun penyajian data.

2.1.2. Pengendalian Internal

Dalam ikhtisar konsep pengendalian, pengendalian internal (*internal control*) adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah dicapai

- 1) Mengamankan aset mencegah atau mendeteksi perolehan, penggunaan, atau penempatan yang tidak sah.
- 2) Mengelola catatan dengan detail yang baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar.
- 3) Memberikan informasi yang akurat dan reliabel.
- 4) Menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan.
- 5) Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional.
- 6) Mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditentukan.
- 7) Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.

Romney dan Steinbart (2017) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut:

“Sebuah proses karena ia menyebar keseluruh aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen. Pengendalian internal memberikan jaminan memadai jaminan menyeluruh yang sulit dicapai dan terlalu mahal. Selain itu, sistem pengendalian internal memiliki keterbatasan yang melekat, seperti kelemahan terhadap kekeliruan dan kesalahan sederhana, pertimbangan dan pembuatan keputusan yang salah, mengesampingkan manajemen, serta kolusi”.

Hery (2015) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut:

“Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan”. Ketentuan yang dimaksudkan meliputi peraturan dibidang perpajakan, pasar

modal, hukum bisnis, undang-undang anti-korupsi, dan sebagainya. Demikian juga pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun finansial perusahaan telah berjalan sesuai prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Lathifah (2021) mengemukakan pengendalian internal sebagai berikut:

“Pengendalian internal merupakan bagian dari masing-masing sistem yang dipergunakan sebagai prosedur dan pedoman operasional perusahaan atau organisasi tertentu. Penggunaan sistem pengendalian internal untuk mengarahkan operasi perusahaan dan mencegah terjadinya penyalahgunaan sistem”.

2.1.3. Tujuan Pengendalian Internal

“Sistem pengendalian internal diwakili oleh penulis sebagai seperangkat struktur organisasi, tindakan pengendalian, eksekutif yang bertanggung jawab, kegiatan program, indikator pengendalian dan biaya yang diperlukan untuk pengendalian yang efektif.” Akhmetshin *et al.* (2018).

Mengembangkan sebuah sistem pengendalian internal memerlukan pemahaman yang saksama terhadap kemampuan teknologi informasi (*information system*) dan risikonya, begitu pula dengan menggunakan TI untuk mencapai tujuan pengendalian sebuah perusahaan.

Tujuan dari *internal control* menurut COSO (2013) terdiri dari *operations, reporting, dan compliance* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Operation Objectives.

Tujuan operasional terkait dengan pencapaian visi, misi, dan tujuan didirikannya entitas. Tujuan ini terkait dengan peningkatan *financial performance*, produktivitas, kualitas, *environmental practices*, *return of assets*, dan likuiditas. Salah satu tujuan yang terkait dengan tujuan operasional adalah pengamatan aset. Entitas dapat menentukan tujuan yang terkait dengan pencegahan kehilangan aset serta secara periodik mendeteksi dan melaporkan kehilangan aset.

2) *Reporting Objectives.*

Tujuan pelaporan berkaitan dengan penyusunan pelaporan untuk digunakan oleh organisasi dan pemegang saham dalam hubungannya dengan pelaporan finansial/non-finansial serta pelaporan eksternal/internal. Karakteristik dari pelaporan finansial/non-finansial eksternal adalah disesuaikan dengan aturan dan kebutuhan eksternal, dipersiapkan sesuai dengan standar eksternal, dan mungkin diharuskan menurut regulator, kontrak, dan perjanjian. Sedangkan karakteristik pelaporan finansial/non-finansial internal adalah digunakan dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan bisnis serta ditetapkan oleh manajemen dan *board*.

3) *Compliance Objectives*

Aturan dan hukum merupakan standar minimal dari perilaku organisasi. Organisasi diharapkan akan menggabungkan standar tersebut ke dalam tujuan dari entitas, bahkan organisasi dapat menetapkan standar yang lebih tinggi daripada yang ditetapkan oleh hukum dan peraturan. Satu tujuan dan tujuan lainnya dapat saling tumpang tindih atau saling membantu.

2.1.4. Prinsip Pengendalian Internal

Menurut Hery (2015) perusahaan biasanya menerapkan lima prinsip pengendalian internal tertentu. Masing-masing prinsip pengendalian internal akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Penetapan Tanggung Jawab

Sesungguhnya, karakteristik yang paling utama (paling penting) dari pengendalian internal ialah penetapan tanggung jawab ke masing-masing karyawan secara spesifik. Penetapan tanggung jawab di sini supaya masing-masing karyawan dapat bekerja sesuai dengan tugas tugas tertentu (secara spesifik) yang telah dipercayakan kepadanya. Pengendalian atas pekerjaan tertentu akan menjadi lebih efektif jika hanya satu orang yang bertanggung jawab atas tugas/pekerjaan tertentu tersebut.

2) Pemisahan Tugas

Pemisahan tugas disini maksudnya ialah pemidahan fungsi atau pembagian kerja. Ada dua bentuk yang umum dari penerapan prinsip tugas ini, yaitu:

- a. Pekerjaan yang berbeda seharusnya dikerjakan oleh karyawan yang berbeda pula.
- b. Harus adanya pemisahan tugas antara karyawan yang menangani pekerjaan pencatatan asset dan karyawan yang menangani langsung asset secara fisik (operasional).

Sesungguhnya, rasionalisasi dari pemisahan tugas itu bahwa tugas/pekerjaan dari seorang karyawan seharusnya dapat memberikan dasar yang memadai untuk mengevaluasi pekerjaan karyawan lainnya. Jadi, hasil pekerjaan seorang karyawan dapat diperiksa silang (*cross check*) kebenarannya oleh karyawan lainnya.

3) Dokumentasi

Dokumen memberi bukti bahwa transaksi bisnia atau peristiwa ekonomi telah terjadi. Dengan membubuhkan atau memberikan tanda tangan (atau inisial) ke dalam dokumen, orang yang bertanggung jawab atas terjadinya suatu transaksi atau peristiwa dapat diidentifikasi dengan mudah. Dokumen atas transaksi seharusnya dibuat ketika transaksi terjadi. Dokumen juga harus bernomor urut tercetak (*preprinted* dan *prenumbered*) dan seluruh dokume seharusnya dapat dipertanggungjawabkan.

4) Pengendalian Fisik, Mekanik, dan Elektronik

Penggunaan pengendalian fisik, mekanik, dan elektronik sangat penting. Pengendalian fisik terutama terkait dengan pengamanan aset. Pengendalian mekanik dan elektronik juga mengamankan aset. Berikut ini beberapa contoh penggunaan pengendali fisik, mekanik, dan elektronik:

- a. Uang kas dan surat berharga sebaiknya disimpan dalam *safe deposits box*;

- b. Catatan akuntansi yang penting juga harus disimpan dalam *filling cabinet* yang terkunci;
 - c. Tidak semua atau sembarang karyawan dapat keluar masuk Gudang tempat penyimpanan persediaan barang dagangan;
 - d. Penggunaan kamera dan televisi monitor;
 - e. Adanya sistem pemadam kebakaran atau *alarm* yang memadai;
 - f. Penggunaan *password system*.
- 5) Pengecekan Independen atau Verifikasi Internal
- Kebanyakan sistem pengendalian internal memberikan pengecekan independen atau verifikasi internal. Prinsip ini meliputi peninjauan ulang, perbandingan, dan pencocokan data yang telah disiapkan oleh karyawan lainnya yang berbeda. Untuk memperoleh manfaat maksimum dari pengecekan independen atau verifikasi internal, maka:
- a. Verifikasi seharusnya dilakukan secara periodik/berkala atau dilakukan atas dasar dadakan;
 - b. Verifikasi sebaiknya dilakukan oleh orang yang independen;
- Ketidakcocokan/ketidaksesuaian dan kekecualian seharusnya dilaporkan ke tingkatan manajemen yang memang dapat mengambil tindakan korektif secara tepat.

2.1.5. Keterbatasan Pengendalian Internal

Menurut Susanto (2017) Ada beberapa keterbatasan dari pengendalian intern, sehingga pengendalian intern tidak dapat berfungsi, yaitu sebagai berikut:

- 1) Kesalahan (*error*), muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah atau perhatiannya selama bekerja terpecah.
- 2) Kolusi (*collusion*), terjadi ketika dua atau lebih karyawan berkolusi untuk melakukan pencurian (korupsi) ditempat mereka bekerja.
- 3) Penyimpangan manajemen, karena manajer suatu organisasi memiliki lebih banyak otoritas dibandingkan karyawan biasa, proses pengendalian hanya efektif hingga pada tingkat manajemen bawah dan tidak efektif pada tingkat atas.

- 4) Manfaat dan Biaya, konsep jaminan yang meyakinkan atau masuk akal mengandung arti bahwa biaya pengendalian internal tidak melebihi manfaat yang dihasilkannya. Pengendalian yang masuk akal adalah pengendalian yang memberikan manfaat lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkannya untuk melakukan pengendalian tersebut.

2.1.6. Penjualan

Abdullah dan Tantri (2012) mendefinisikan penjualan sebagai berikut: “Bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan untuk memperoleh keuntungan yang dapat meningkatkan penghasilan”.

Penjualan menurut Kertajaya (2006) adalah “menciptakan hubungan jangka panjang bersama pelanggan dengan produk atau jasa perusahaan *Selling* merupakan taktik yang menghubungkan perusahaan pelanggan dan relasi antara keduanya”.

Menurut Firmansyah dan Pramiudi (2020) “sistem penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara 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.

“Sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas merupakan salah satu sub sistem dalam informasi akuntansi yang menggambarkan tata cara yang benar dalam kegiatan penjualan dan penerimaan kas.” Meiryani dan Reyhan (2021).

2.1.7. Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut Midjan (2010), dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat cash atau penjualan kontan. Pembayaran dalam jangka waktu satu bulan termasuk ke dalam kontan.
- 2) Penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan pembayaran yang dilakukan dengan waktu rata-rata diatas satu bulan.
- 3) Penjualan secara tender yaitu penjualan dengan pembayaran yang dilakukan melalui prosedur tertentu untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
- 4) Penjualan secara ekspor yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan cara mengekspor barang tersebut ke luar negeri.
- 5) Penjualan secara konsinyasi yaitu penjualan secara titipan melalui penjualan lain.
- 6) Penjualan secara grosir yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli tapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi sebagai perantara pabrik dengan pedagang.

2.1.8. Penjualan Tunai

Menurut Sujarweni (2015) mengemukakan penjualan tunai sebagai berikut:

“Merupakan sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dagang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat”.

Menurut Mulyadi (2016) Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan penjual kepada pembeli setelah uang diterima oleh perusahaan.

2.1.9. Prosedur Penjualan Tunai

Menurut Sujarweni (2015) prosedur yang membentuk sistem dalam sisten penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1) Prosedur order penjualan

Bagian penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai. Setelah pembeli membayar, bagian Gudang mengirimkan barang kepada pembeli.

2) Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini, bagian kasa menerima pembayaran dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai), kemudian pembeli menerima barang.

3) Prosedur penyerahan barang

Pengiriman hanya menyerahkan barang kepada pembeli

4) Prosedur pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini, bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai.

2.1.10. Sistem Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016) penerimaan kas dari penjualan tunai dibagi menjadi 3 prosedur yaitu:

1) Penerimaan kas dari *over-the-counter sale*

Over-the-counter sale yaitu pembeli datang ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli, melakukan pembayaran ke kasir, dan menerima barang yang dibeli. Kemudian perusahaan menerima uang tunai, pembayaran langsung dari pembeli dengan kartu kredit atau kartu debit, cek pribadi (*personal check*), sebelum barang diserahkan kepada pembeli.

2) Penerimaan kas dari *cash-on-delivery sales (COD Sales)*

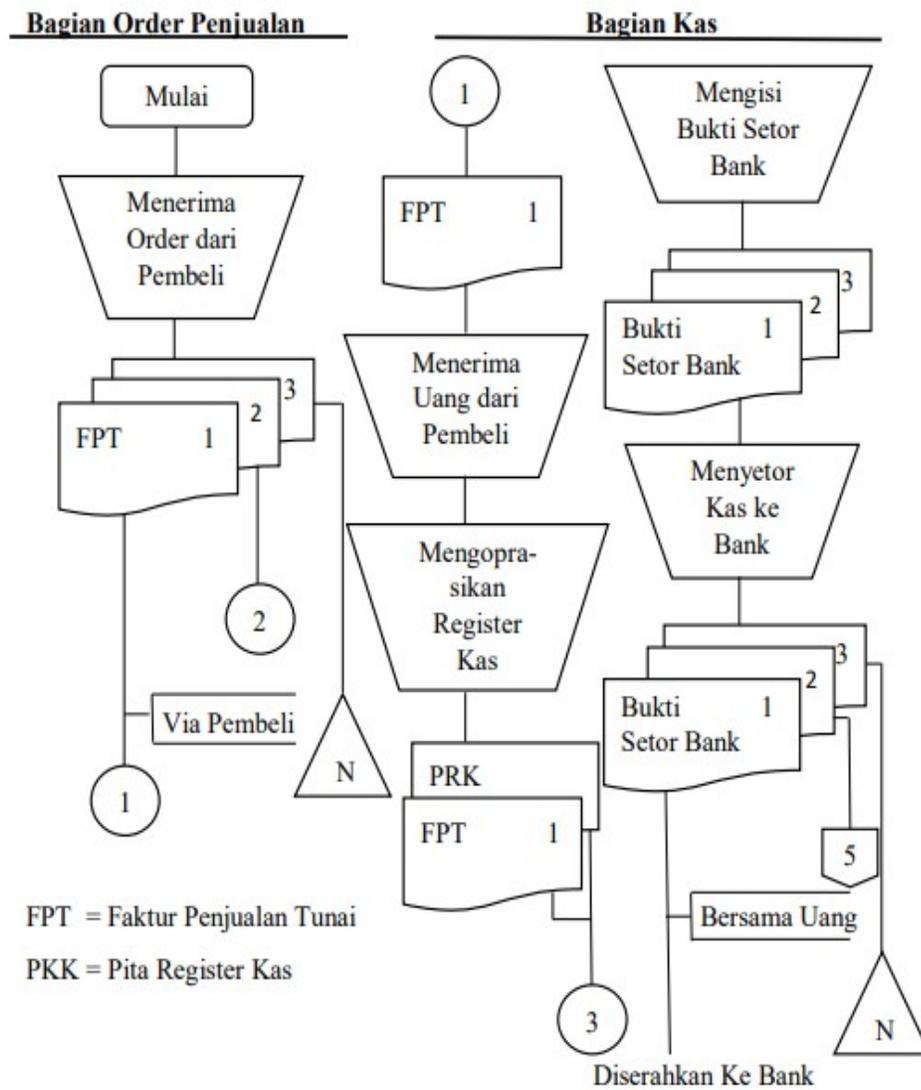
Cash-on-Delivery Sales (COD Sales) adalah transaksi penjualan yang melibatkan perusahaan angkutan umum, atau angkutan sendiri dalam penyerahan dan penerimaan kas dari hasil penjualan, dan kantor pos. COD sales merupakan sarana untuk memperluas daerah pemasaran.

3) Penerimaan kas dari *credit card sale*

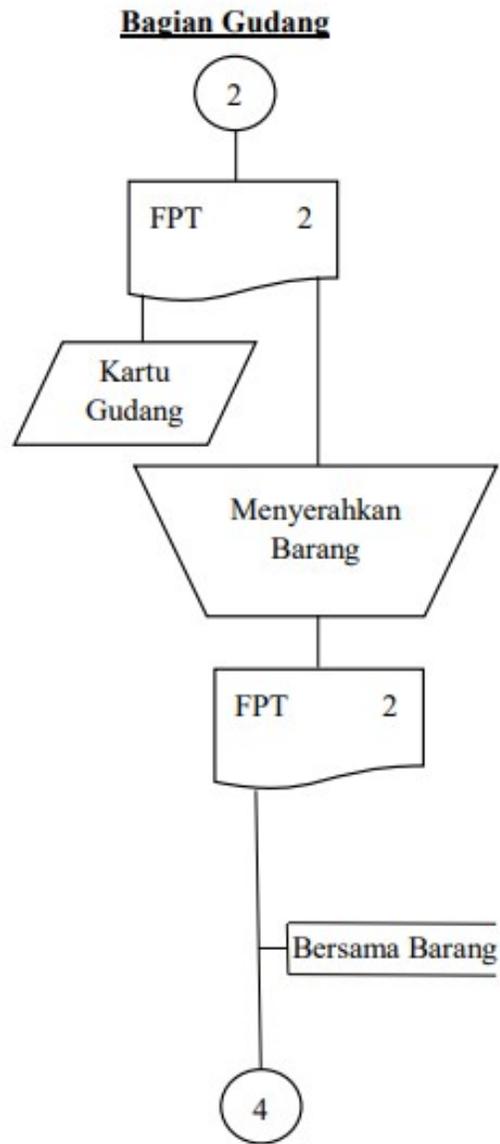
Sebenarnya kartu kredit bukan merupakan suatu tipe penjualan namun merupakan salah satu cara pembayaran bagi pembeli dan sarana penagihan bagi penjual, yang memberikan kemudahan baik bagi pembeli maupun bagi penjual.

2.1.11. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

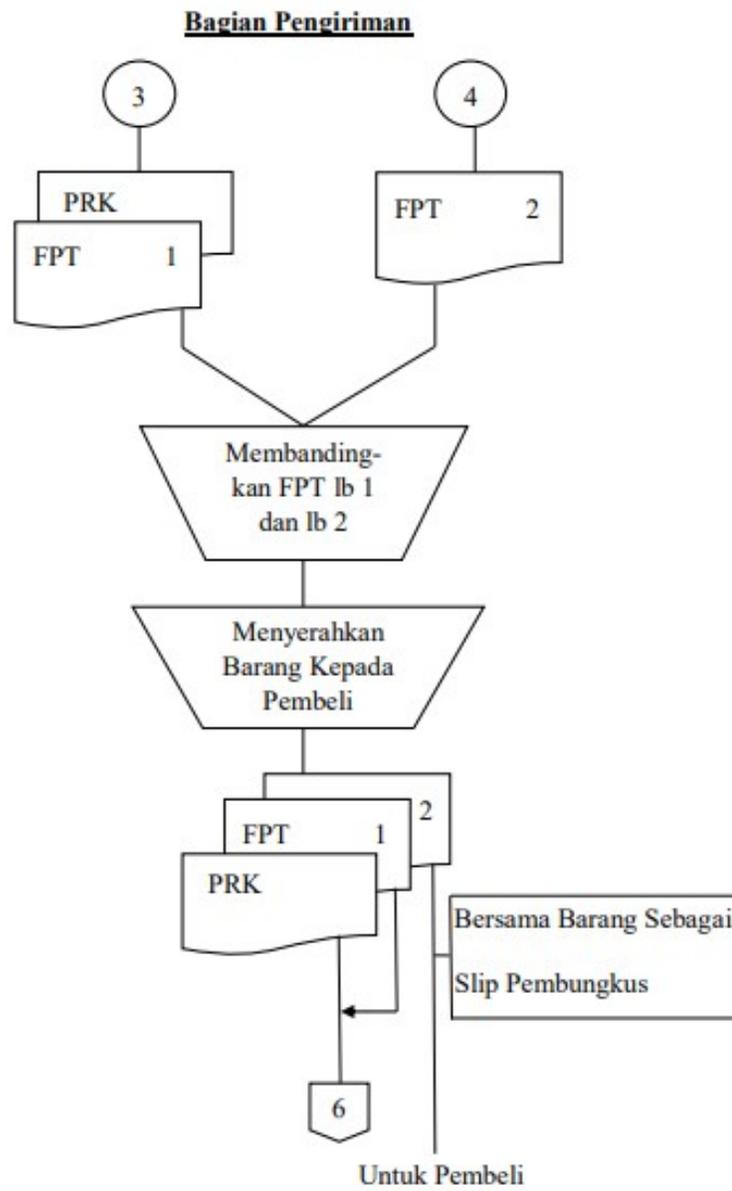
Mulyadi (2016) mengemukakan bagan alir sistem penerimaan kas dari penjualan tunai sebagai berikut:



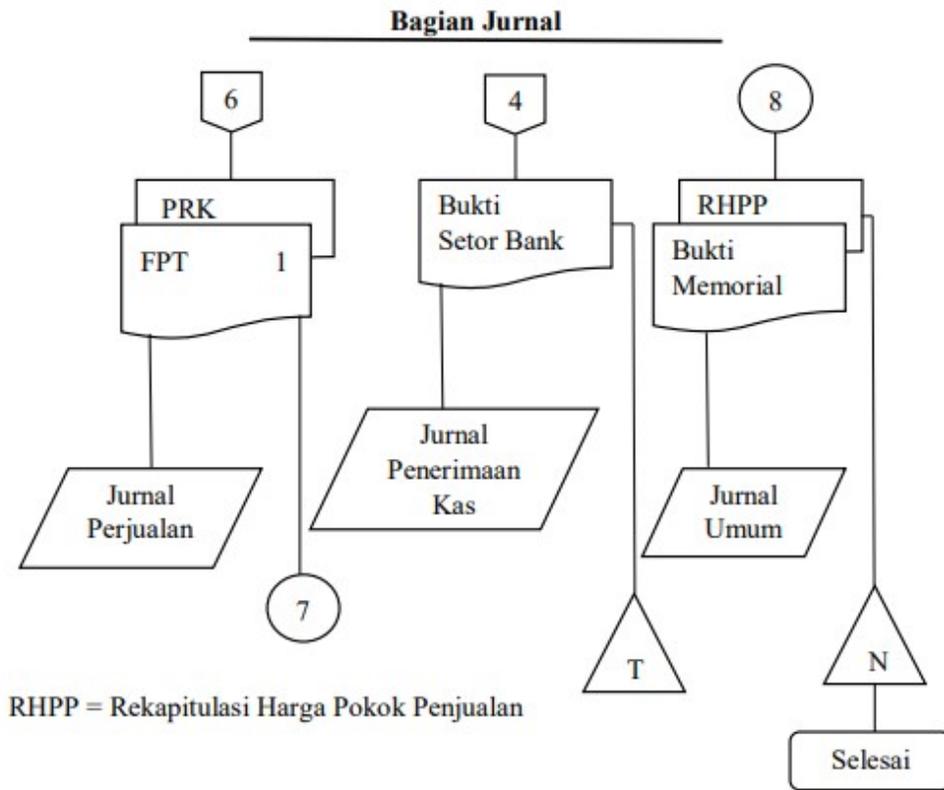
Gambar 2.1. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari *Over-the-Counter Sale*.



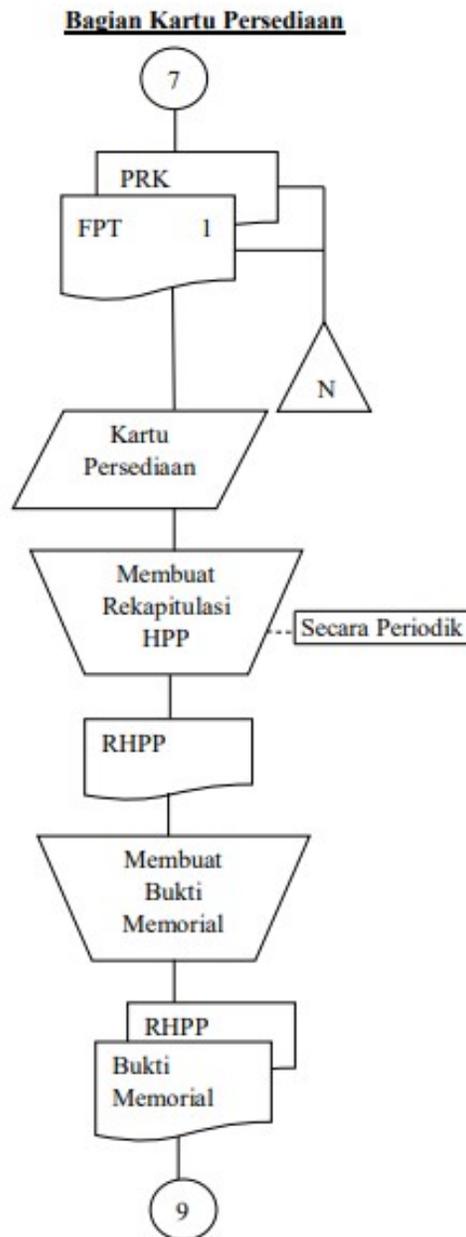
Gambar 2.1. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari *Over-the-Counter Sale* (lanjutan).



Gambar 2.1. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari *Over-the-Counter Sale* (lanjutan).



Gambar 2.1. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari *Over-the-Counter Sale* (lanjutan).



Gambar 2.1. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari *Over-the-Counter Sale* (lanjutan).

2.1.12. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) penjualan kredit dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada perusahaan tersebut.

Menurut Tumulun dan Pangerapan (2019) penjualan kredit adalah penjualan dengan cara mencicil pembayaran biaya barang/jasa tersebut. Penjualan kredit memiliki lebih banyak laba dari pada penjualan tunai. Dari adanya penjualan kredit maka timbul piutang dalam perusahaan.

2.1.13. Prosedur Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah:

1) Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2) Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini fungsi penjualan meminta surat persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3) Prosedur pengiriman

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

4) Prosedur penagihan

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

5) Prosedur pencatatan piutang

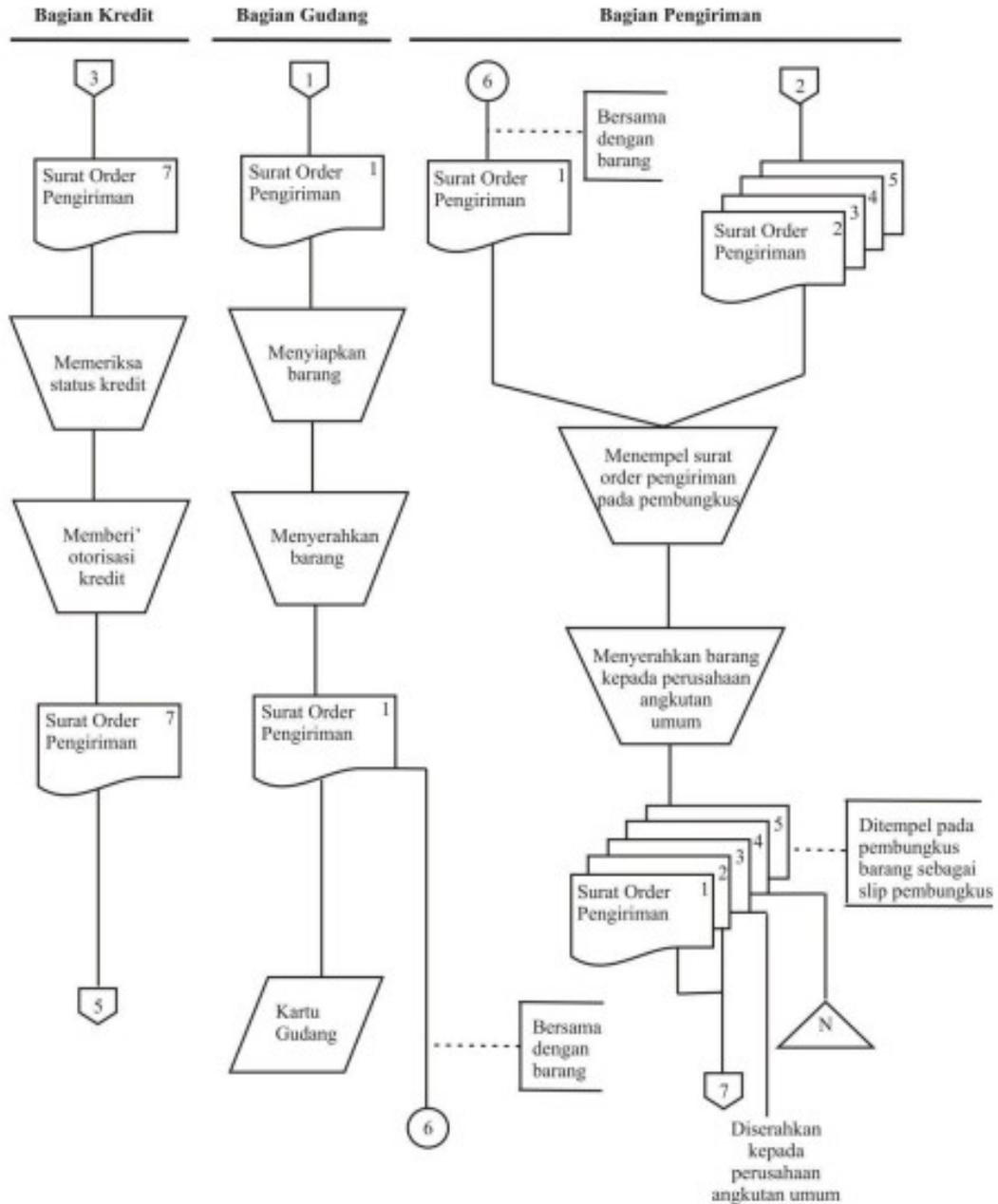
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6) Prosedur distribusi penjualan

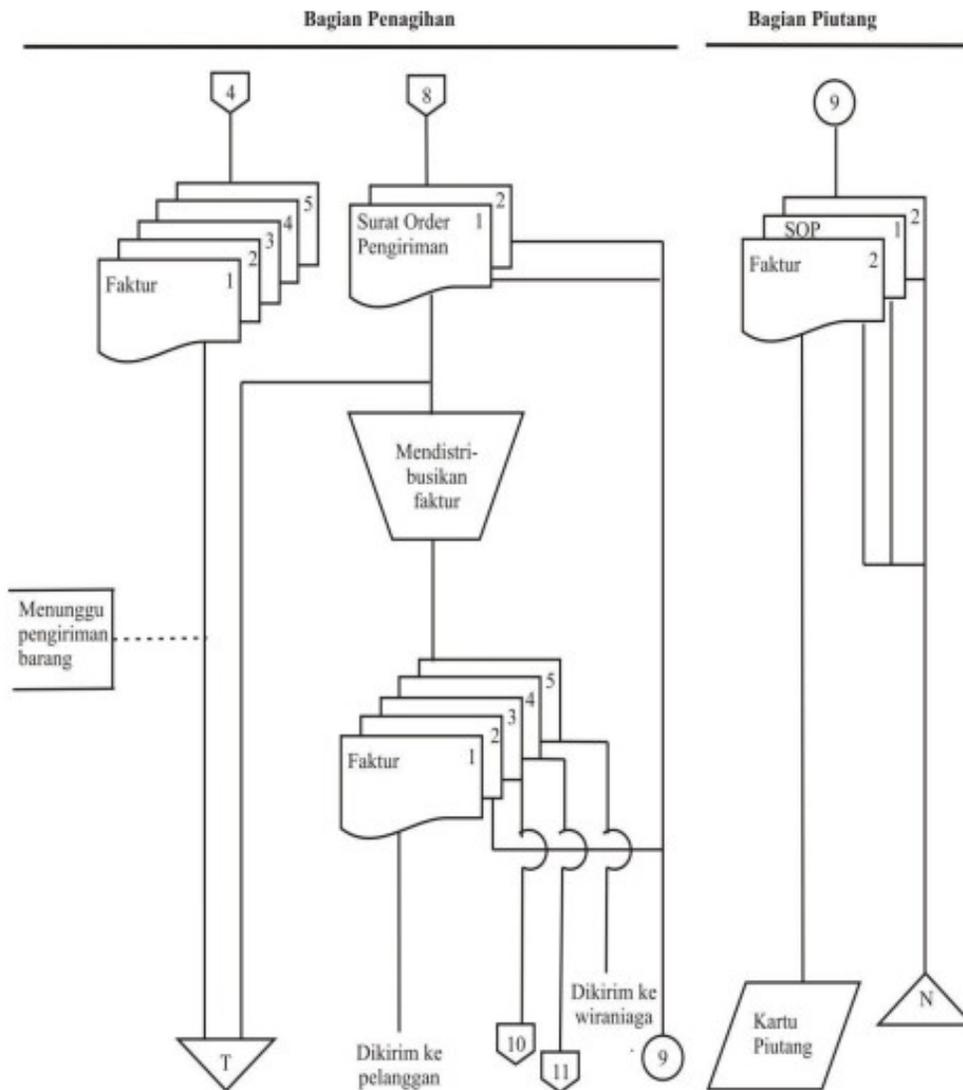
Dalam Prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

2.1.14. Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

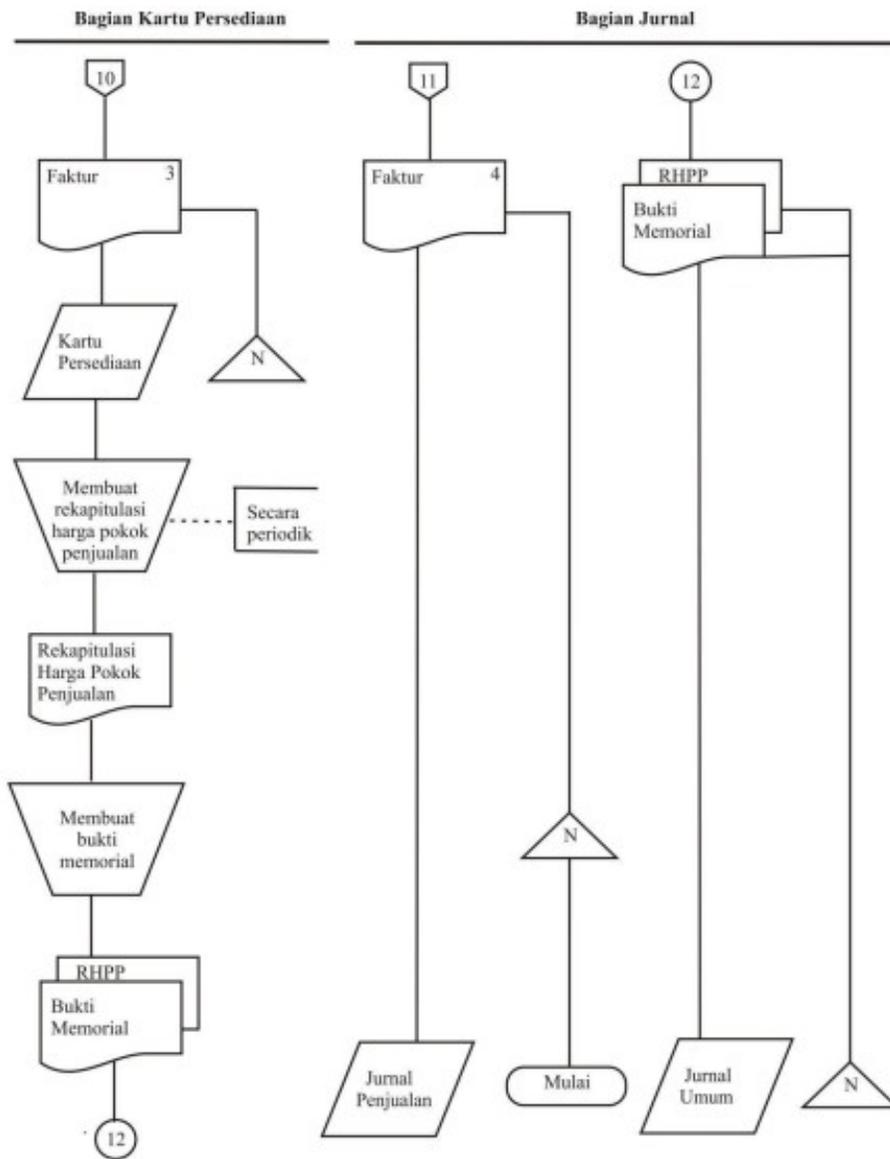
Mulyadi (2016) bagan alir dokumen sistem akuntansi dari penjualan kredit dengan prapenagihan lengkap adalah sebagai berikut:



Gambar 2.2. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Pra Penagihan Lengkap (Lanjutan).



Gambar 2.2. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Pra Penagihan Lengkap (Lanjutan).



Gambar 2.2. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Pra Penagihan Lengkap (Lanjutan).

2.1.15. Unsur Pengendalian Internal atas Sistem Akuntansi

Unsur pengendalian internal yang seharusnya ada dalam sistem penerimaan kas dan penjualan tunai menurut adalah:

- 1) Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas.
 - b. Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.
 - c. Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi.
- 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
 - a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formular faktur penjualan tunai.
 - b. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register pada faktur tersebut.
 - c. Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit.
 - d. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap sudah diserahkan pada faktur penjualan tunai.
 - e. Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai.
- 3) Praktik yang sehat
 - a. Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.
 - c. Perhitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksaan intern.

Menurut Mulyadi (2016), unsur pengendalian internal yang seharusnya ada dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

- 1) Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dengan fungsi kredit.
 - b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
 - d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi.
- 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
 - a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
 - b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy*.
 - c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.
 - d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 - e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan
 - f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk dan memo kredit).
 - g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
- 3) Praktik yang sehat
 - a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.

- b. Faktor penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
- c. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

2.2. Penelitian Terdahulu

Dalam suatu penelitian dibutuhkan jurnal atau penelitian terdahulu untuk dijadikan acuan sebagaimana saat melakukan penelitian. Referensi tersebut dapat diharapkan menjadi pembanding keakuratan dan kejelasan suatu penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Budiman *et al.* (2020), menunjukkan bahwa Komponen lingkungan pengendalian di PT Rajawali Nusindo Cabang Manado belum sepenuhnya sesuai dengan pengendalian internal COSO dikarenakan salah satu unsur yaitu kebijakan menyangkut sumber daya manusia belum dilaksanakan dengan baik. Komponen penaksiran risiko di PT Rajawali Nusindo Cabang Manado tidak terlaksana dengan baik dikarenakan risiko tidak tertagihnya piutang, keterlambatan penerimaan piutang dan keterlambatan pengiriman barang dalam perusahaan cukup tinggi. Komponen aktivitas pengendalian di PT Rajawali Nusindo Cabang Manado belum sepenuhnya sesuai dengan pengendalian internal COSO dikarenakan beberapa unsur seperti pembagian tugas tanggung jawab serta penggunaan dokumen dan catatan belum dilaksanakan dengan baik. Komponen informasi dan komunikasi di PT Rajawali Nusindo Cabang Manado sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan pengendalian internal COSO. Komponen kegiatan pemantauan di PT Rajawali Nusindo Cabang Manado sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan pengendalian internal COSO. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif, dimana pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Data kuantitatif berupa data akuntansi berupa faktur penjualan tahun 2019, ikhtisar piutang dagang yang terjadi pada tahun 2019, dokumen pengiriman dan pengeluaran barang serta *bill of landing* tahun buku

2019 yang ada di PT Rajawali Nusindo Cabang Manado. Data kualitatif berupa hasil wawancara, gambaran umum perusahaan, struktur organisasi dan visi misi perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Setiawan *et al.* (2021) menunjukkan bahwa pelaksanaan sistem pengendalian penjualan internal di PT Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur sudah berjalan cukup baik dimana perusahaan telah memenuhi kelima aspek berdasarkan system komponen pengendalian intern seperti: 1. Lingkungan Kontrol, 2. Penilaian Risiko, 3. Pengendalian Kegiatan, 4. Informasi dan Komunikasi dan 5. Pemantauan. PT Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur membandingkan teori dengan pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan di perusahaan. Metode yang digunakan untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penyusunan laporan adalah 1. Wawancara, 2. Dokumentasi, 3. Studi Kepustakaan. Penelitian ini menggunakan analisis Kualitatif untuk menilai efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur.

Penelitian yang dilakukan oleh Yusmalina *et al.* (2020) pada perusahaan PT Goldencommunication Tanjung Balai Karimun, penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Intern. Penelitian ini menggunakan penelitian asosiatif dan menggunakan metode kuantitatif. pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi atau lapangan. Hasil penelitian yang dilakukan Flowchart Penjualan Perusahaan PT Golden Communication Tanjung Balai Karimun masih sederhana tetapi secara umum dapat dikatakan cukup baik, meskipun proses penjualan yang dilakukan dengan cara manualisasi, tetapi tidak semuanya manual masih ada penggunaan komputer sebagai alat bantu untuk mencetak dokumen-dokumen tersebut yaitu dengan menggunakan Microsoft excel.

Penelitian yang dilakukan oleh Firmansyah dan Pramiudi (2020), menunjukan bahwa pengendalian internal terhadap sistem penjualan yang dimiliki PT Enseval Putera Megatrading Tbk. cukup baik dan memadai, yang meliputi unsur: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, praktik yang sehat, pegawai yang kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya, informasi dan komunikasi,

serta pemantauan. Peran Internal *Control* sistem informasi penjualan dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan sangatlah penting. Sistem pengendalian penjualan internal yang diterapkan sudah efektif, karena telah mencapai target penjualan tahun 2018 sebesar Rp 21,7 triliun, dan realisasi anggaran 2018 sebesar Rp 20,6 triliun ($\pm 94,93\%$) dan volume penjualan meningkat. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Data primer diperoleh langsung melalui observasi dan wawancara dengan pihak yang berwenang serta data fisik dokumen mengenai permasalahan yang hendak diteliti. Data Sekunder diambil secara tidak langsung dari sumbernya dan data tersebut telah diolah lebih lanjut.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahmayanti dan Resiyani (2019), menunjukkan bahwa analisis data yang telah dilakukan pada sistem pengendalian internal terhadap penjualan tunai, kredit, konsinyasi dan penerimaan kas pada PT Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: 1. Pelaksanaan sistem pengendalian intern terhadap penjualan tunai, kredit, konsinyasi dan penerimaan kas yang dilakukan oleh PT Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru belum sesuai dengan kajian teori tetapi telah disesuaikan dengan kondisi yang ada di perusahaan. Hal ini terbukti dari tidak terpenuhinya salah satu unsur pengendalian internal yaitu karyawan yang mutu sesuai tanggung jawabnya; 2. Kepatuhan terhadap pengendalian internal yang dilakukan oleh PT Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru sudah efektif. Hal ini terbukti dari hasil pengujian kepatuhan bahwa AUPL=DUPL yang berarti pengujian kepatuhan telah dilakukan secara efektif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang bertujuan apakah penerapan sistem pengendalian intern telah sesuai kajian teori, dan analisis kuantitatif dengan melakukan pengujian terhadap dokumen terkait dengan menggunakan *Attribute Sampling* model *Stop or Go Sampling*.

Penelitian yang dilakukan oleh Rizka dan Gunanta (2021), menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit, sistem informasi akuntansi penerimaan kas berpengaruh secara parsial dan bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian akun. Teknik pengambilan sampel adalah 30 responden. Teknik

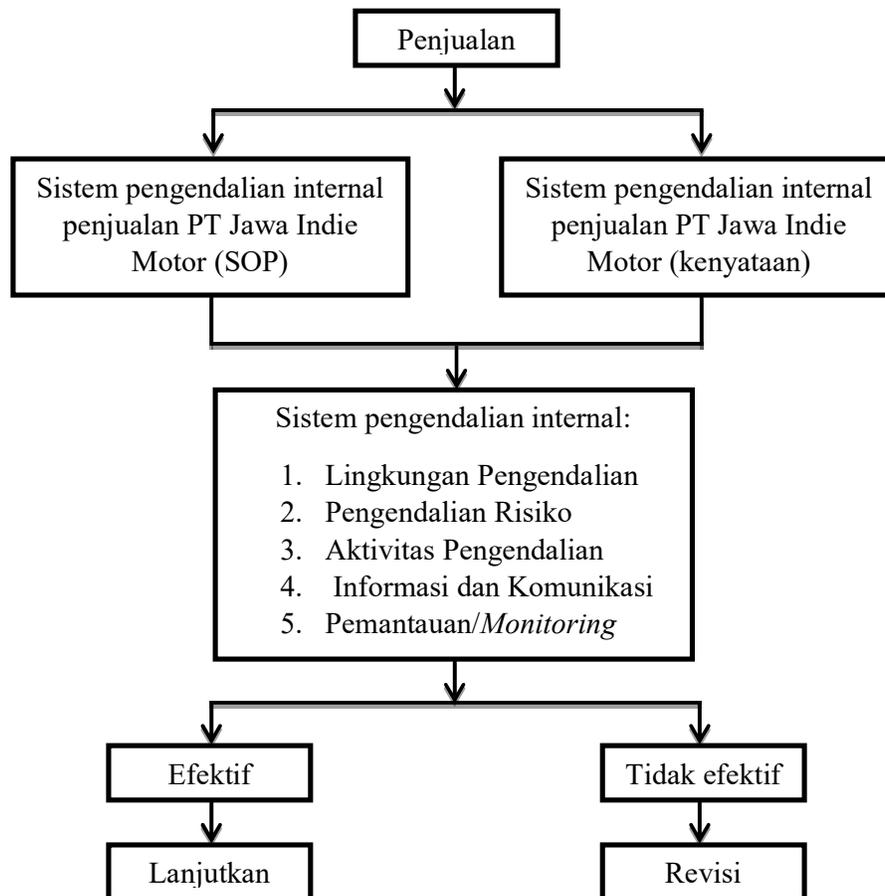
pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder dengan bantuan SPSS versi 20. *For windows*.

Penelitian yang dilakukan oleh Safkaur (2021), menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan tunai berpengaruh terhadap penerimaan kas. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SEM PLS. Metode pengumpulan sampel adalah purposive sampling dengan mengambil sampel dari aparatur pengelola keuangan daerah. Populasi dalam penelitian ini adalah 44 SKPD di wilayah SkouwMabo, Skouw, Yambe, Skouw Sae, dan Mosso, Kecamatan Muara Tami, Kota Jayapura. Keempat wilayah tersebut merupakan wilayah perbatasan Republik Indonesia dan Papua Nugini.

Penelitian yang dilakukan oleh Oktavia dan Pamungkas (2018), menunjukan bahwa ada tindakan yang direkomendasikan untuk perbaikan pengendalian internal dari siklus penjualan dan desain analisis risiko menggunakan perhitungan risiko. penelitian ini adalah diharapkan memungkinkan perusahaan untuk mengambil tindakan tegas untuk menghadapi risiko signifikan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis deskriptif untuk mengkaji penjualan dan komponen pengendalian internal. Data dikumpulkan oleh mewawancarai personel kunci, observasi dan pemeriksaan dokumen.

2.3. Kerangka Konseptual

Agar lebih mempermudah dalam penerapan sistem pengendalian internal penjualan tunai dan kredit pada PT Jawa Indie Motor, maka peneliti membuat kerangka konseptual yang dapat membantu penelitian agar menjadi lebih mudah. Kerangka konseptual digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2.3. Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan di PT Jawa Indie Motor.