

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Penelitian-Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti/Judul	Fokus Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
1	Hendry Jaya (2018) / Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern ( Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam )	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Deskriptif Kualitatif	Analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan penerimaan kas dalam pengendalian internal di PT Putra Indo Cahaya Batam masih kurang baik dan lemah karena tidak ada cap yang dilunasi dalam tagihan dari fungsi tunai atau fungsi pengiriman, dan jumlah penerimaan kas dari penjualan tunai disetorkan ke bank pada hari ketiga bukan pada hari transaksi terjadi atau hari berikutnya, itu menyebabkan penyalahgunaan dan pengalihan kas. Kemudian, juga tidak ada pengecekan saldo kas dan cash opname secara berkala atau tiba-tiba oleh kontrol internal.
2	Fitri Nur Amalia (2017) / Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	Deskriptif Kualitatif	Didalam dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri terdapat semua fungsi-fungsi terkait yang terdapat dalam teori sistem akuntansi penjualan tunai. Didalam dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri, unsur pengendalian intern mengenai praktik yang sehat sudah sesuai dengan teori.
3	Khayatun Nufus (2017)/ Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Sistem Akuntansi Penjualan	Deskriptif Kualitatif	1) Sistem informasi akuntansi di PT Istana Kebon Jeruk dilaksanakan secara komputerisasi. 2) Penjualan yang dilakukan oleh PT Istana Kebon Jeruk ada dua jenis yaitu: Penjualan Tunai &

				<p>Penjualan Kredit. 3) Sistem pencatatan dan pelaporan dalam sistem informasi akuntansi pada PT Istana Kebon Jeruk telah menggunakan software Otoblitz. 4) Sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan sebagian besar sudah tepat dan efektif karena sudah sesuai dengan teori pada BAB II sehingga dapat mendukung pengendalian intern perusahaan. 5) Perusahaan juga telah melakukan atau melaksanakan program pendidikan dan pelatihan, khususnya dalam bidang penjualan demi upaya meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaannya dengan harapan perusahaan memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan. 6) Analisis regresi linear membuktikan secara parsial bahwa SIA penjualan berpengaruh terhadap pengendalian internal sebesar 0.406 dan SIA penerimaan akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian internal sebesar 0.114. dan 7) Secara simultan bahwa SIA penjualan dan SIA penerimaan kas secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengendalian internal sebesar 0.118</p>
4	Hery Haerudin (2020)/ Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Apotik Generik Cileunyi Bandung	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	Deskriptif Kualitatif	<p>hasil analisis dan evaluasi sistem yang digunakan sudah cukup memadai, penggunaan sistem dan prosedur transaksi yang dilakukan secara tepat dapat memberikan nilai tambah yang optimal bagi perusahaan baik dari sisi keuntungan maupun pelayanan terhadap konsumen.</p>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Hendry jaya (2018), Fitri Nur Amalia (2017), Khayatun Nufus (2017) dan Hery Haerudin (2020) adalah sama- sama meneliti tentang sisitem informasi akuntansi penjualan, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini terletak pada obyek penelitian pada penelitian terdahulu PT Putra Indo Cahaya Batam, Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri dam Apotik Generik Cileunyi Bandung sedangkan pada penelitian ini pada CV NR Herbal Care.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Penjualan Tunai dan Kredit**

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli (Mulyadi, 2012). Sedangkan pengertian Penjualan Tunai menurut Lilis Pusitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:167) menyatakan bahwa : Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan kepada pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai Penjualan Tunai, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

Penjualan Kredit menurut Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa : Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan

barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Sedangkan pengertian Penjualan Kredit menurut L.M. Samry (2014:250) adalah sebagai berikut : Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai Penjualan Kredit, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi yang dilakukan perusahaan dengan cara pihak perusahaan mengirimkan barang yang telah di pesan oleh pelanggan dan pembayarannya dilakukan secara berangsur, sesuai ketentuan yang dimiliki perusahaan tersebut.

## **2.2.2 Sistem Informasi Akuntansi**

### **2.2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji, 2012:3).

Menurut Hall (2015:7), sistem informasi akuntansi adalah suatu subsistem yang memproses transaksi keuangan dan non-keuangan yang berpengaruh secara langsung terhadap pemrosesan transaksi keuangan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan subsistem dari sistem informasi yang mengumpulkan,

memproses, dan menyediakan informasi-informasi yang berkaitan dengan transaksi akuntansi perusahaan.

#### **2.2.2.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Agar informasi yang dihasilkan oleh pengolahan data akuntansi benar-benar menghasilkan informasi keuangan yang berguna dan dapat dipercaya sesuai dengan tujuan sistem informasi akuntansi maka tidak lepas dari unsur-unsur sistem informasi akuntansi.

Unsur-unsur sistem informasi akuntansi menurut Chusing yang dialih bahasakan oleh Kosasih (2013 : 24) adalah sebagai berikut :

1. Sumber daya manusia
2. Peralatan
3. Formulir
4. Catatan
5. Prosedur
6. Laporan

Adapun penjelasan dari masing-masing unsur-unsur sistem informasi akuntansi menurut Chusing yang dialih bahasakan oleh (Kosasih, 2013:34) adalah sebagai berikut :

1. Sumber daya manusia

Sistem informasi akuntansi membutuhkan sumber daya untuk dapat berfungsi. Sumber daya dapat diklasifikasikan sebagai alat, data, bahan pendukung, sumber daya manusia dan dana. Sistem informasi akuntansi pada umumnya diberi nama menurut sumber daya manusia

yang digunakan. Jika suatu sistem informasi akuntansi melibatkan penggunaan komputer dan perlengkapannya dinamai sistem informasi akuntansi dengan komputer (*computer based accounting information sistem*). Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam pengambilan keputusan dan mengendalikan jalannya sistem informasi (Kosasih, 2013:34).

## 2. Peralatan

Peralatan merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan kerapian bentuk informasi (Kosasih, 2013:45).

## 3. Formulir

Formulir merupakan unsur pokok yang digunakan untuk mencatat semua transaksi yang terjadi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen. Karena dengan formulir peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) diatas secarik kertas. Menurut Chusing dalam Kosasih (2013:81) formulir terdiri dari 4 bagian pokok, yaitu:

### a) Pengenalan (*introduction*)

Pengenalan disajikan pada bagian atas formulir dan harus memuat judul formulir dan nomor formulir.

b) Instruksi (*Instruction*)

Instruksi terdiri dari dua jenis, yaitu bagaimana mengisi formulir dan apa yang harus dikerjakan terhadap formulir setelah selesai pengisian.

c) Isi Utama (*main body*)

Informasi yang berhubung secara logis harus digolongkan bersama-sama pada formulir dengan memakai kolom dan tanda batas persegi (*box*) yang digunakan sebanyak mungkin untuk menyediakan ruang (*spasi*) bagi data yang dicatat.

d) Kesimpulan (*conclusion*)

Kesimpulan disajikan pada bagian bawah formulir. Bagian ini harus memberikan ruang (*spasi*) yang cukup untuk menyangkut disposisi akhir dan atau persetujuan akhir transaksi yang dicatat pada formulir termasuk tanda tangan persetujuan dan tanggalnya.

4. Catatan

Catatan terdiri dari

a) Jurnal

Merupakan catatan akuntansi yang pertama digunakan untuk mencatat, mengklasifikasi dan meringkas data keuangan dan data yang lainnya.

b) Buku besar

Terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya kedalam jurnal.

## 5. Prosedur

Prosedur merupakan urutan atau langkah-langkah untuk menjalankan suatu pekerjaan, tugas atau kegiatan. Biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam atas transaksi perusahaan yang terjadi berulang.

## 6. Laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi adalah laporan keuangan dan laporan manajemen. Suatu laporan dihasilkan untuk kepentingan para pengguna (*user*) yang berlainan, semuanya tergantung dari laporan apa yang dibutuhkan para pengguna tersebut. Maka diharapkan laporan tersebut dapat memberikan gambaran yang memadai bagi pihak yang memerlukan dan bagi pihak yang menggunakan terutama di dalam pengambilan sebuah keputusan ( Mulyadi, 2012:560 ).

### **2.2.2.3 Siklus Transaksi pada Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Jones (2008:4), terdapat tiga siklus transaksi utama, yaitu

#### a. *Acquisition (purchasing cycle)*

Siklus ini mencakup proses pembelian barang dan jasa.

#### b. *Conversion cycle*

Siklus ini mencakup proses mengubah sumber daya menjadi barang jadi maupun jasa.

c. *Revenue cycle*

Siklus ini mencakup proses penyediaan barang atau jasa kepada pelanggan dan pengumpulan kas.

## **2.2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

### **2.2.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Transaksi penjualan terjadi apabila ada perpindahan hak kepemilikan produk atau penggunaan atas jasa dari pihak penjual kepada pembeli. Transaksi tersebut dilaksanakan dalam suatu sistem informasi akuntansi yang menangani transaksi penjualan sampai dengan pelaporan hasil transaksi tersebut kepada pihak-pihak yang memerlukan informasi tersebut.

Pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut Midjan dan Susanto (2012:30) menyatakan sebagai berikut; “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu di koordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya”. Sedangkan pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2012:41) menyatakan 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, barang kemudian

diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan”.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mengkoordinasikan seluruh subsistem dan komponen-komponen sistem didalamnya untuk mengolah data penjualan mulai dari transaksi hingga pelaporan menjadi suatu informasi penjualan yang akan digunakan oleh penggunanya sebagai dasar pengambilan keputusan.

#### **2.2.3.2 Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Prosedur atas transaksi penjualan tunai adalah sebagai berikut :

a. Prosedur order penjualan

Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

b. Prosedur penerimaan kas

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin *cash register* sehingga menghasilkan bukti *cash register* yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada

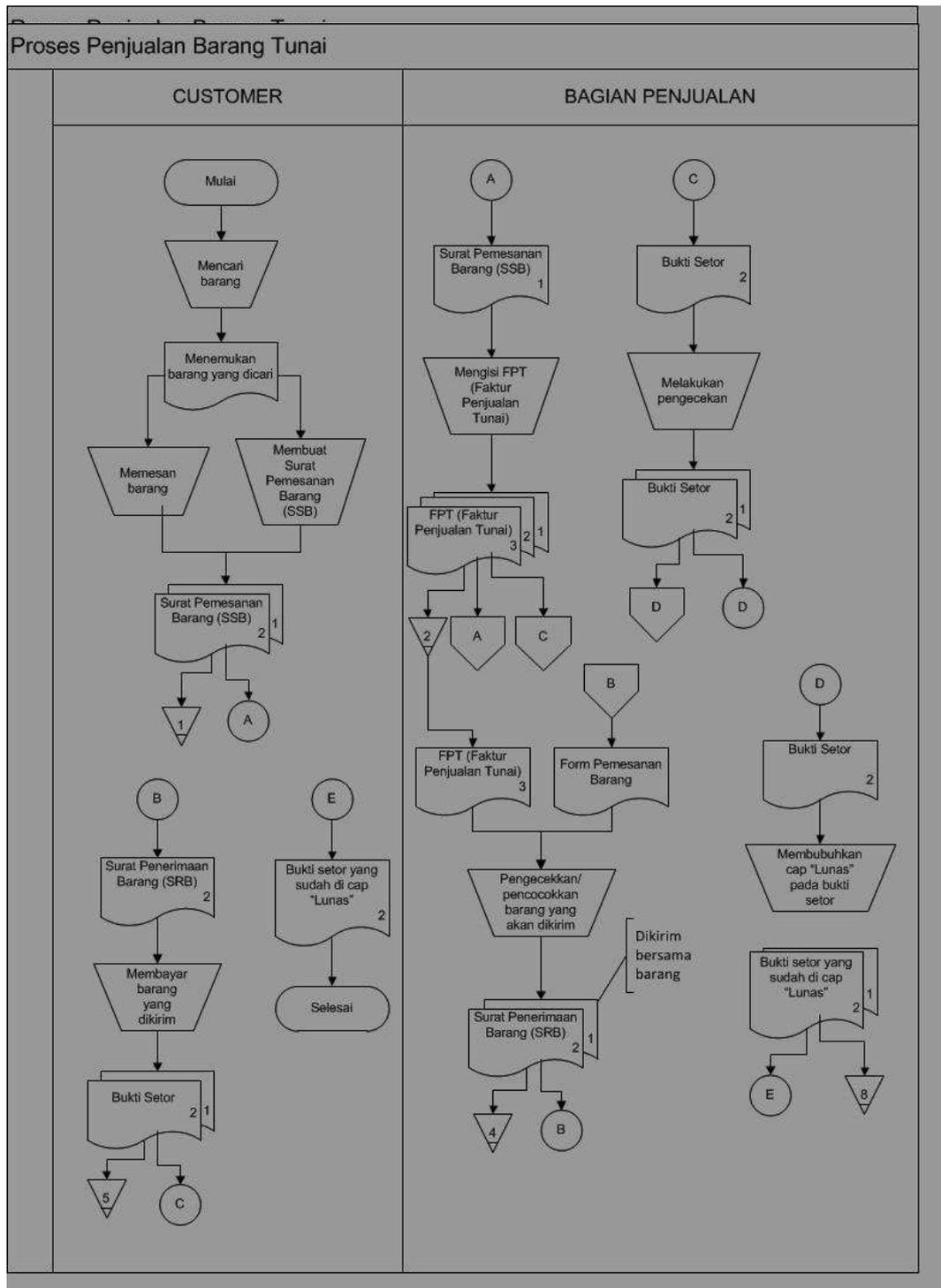
pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

c. Prosedur penyerahan barang

Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatannya kedalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.

d. Prosedur pencatatan kas

Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang.



Gambar 2.1 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai

Sumber : Mulyadi (2012)

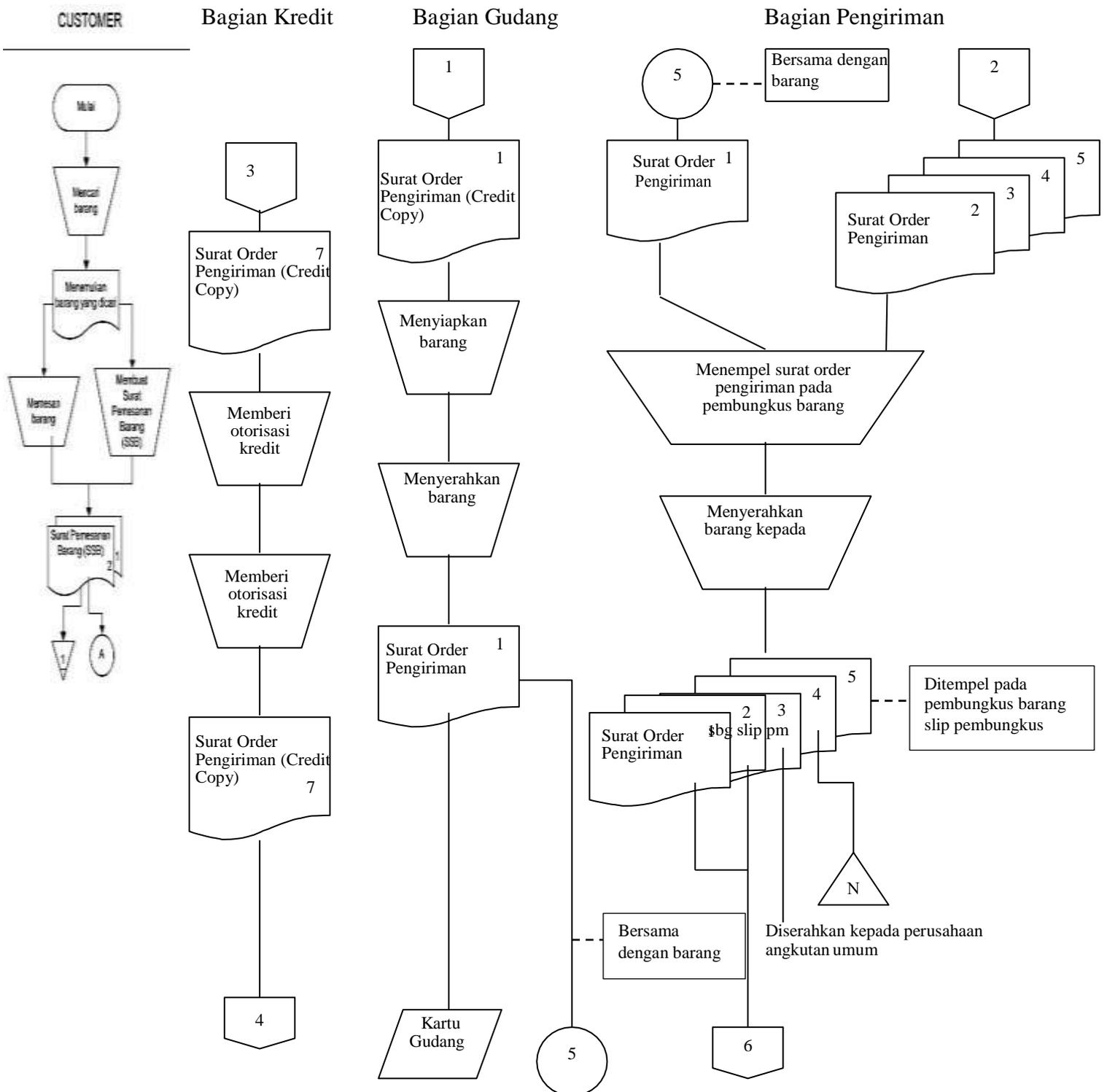
## 1. Customer

Customer mencari barang yang dicari, kemudian setelah menemukan barang tersebut, customer memesan barang dan membuat Surat Pemesanan Barang (SSB). Setelah diproses, Customer akan mendapatkan kiriman barang dari Bagian Penjualan. Barang yang diterima lalu dicek apakah sama dengan Bukti Pembelian. Jika cocok, Customer akan menandatangani dan mengembalikan Surat Jalan dan Bukti Pembelian ke Bagian Penjualan.

## 2. Bagian Penjualan

Setelah menerima Order Barang dari Customer, Bagian Penjualan membuat Faktur pembelian Tunai (FPT) yang dirangkap 3. Lembar pertama untuk Customer, lembar kedua untuk Bagian Gudang, dan lembar ketiga untuk Bagian Keuangan. Dari Bukti Pembelian tersebut, Bagian Penjualan membuat Surat Jalan yang dirangkap 3. Lembar pertama dan kedua untuk Bagian Pengiriman dan lembar ketiga untuk Bagian Gudang.

Dari Bukti Pembelian 1 dan 2 yang diterima dari Bagian Pengiriman, lalu dibuat Laporan Penjualan rangkap 2, lembar pertama sebagai arsip dan lembar kedua dikirim ke Pimpinan.



Gambar 2. 2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit  
 Sumber : Mulyadi (2009)



#### 1. Customer

Customer mencari barang yang dicari, kemudian setelah menemukan barang tersebut, customer memesan barang dan membuat Surat Pemesanan Barang (SSB). Setelah diproses, Customer akan mendapatkan kiriman barang dari Bagian penjualan. Barang yang diterima lalu dicek apakah sama dengan Bukti Pembelian. Jika cocok, customer akan menandatangani dan mengembalikan Surat Jalan dan Bukti Pembelian ke Bagian kredit.

#### 2. Bagian Kredit

- a. Berdasarkan surat order pengiriman pengiriman.
- b. Memberikan otorisasi kredit.
- c. Surat order pengiriman lembar dikembalikan ke bagian order penjualan.

#### 3. Bagian Gudang

- a. Berdasarkan surat order pengiriman lembar, dilakukan penyiapan barang.
- b. Barang yang telah disiapkan kemudian dilakukan penyerahan barang.
- c. Berdasarkan surat order pengiriman lembar, maka direkap ke dalam kartu gudang.
- d. Bersama dengan barang, surat order pengiriman lembar 1 dikirim ke bagian pengiriman.

#### 4. Bagian Pengiriman

- a. Surat order pengiriman dan barang yang diterima secara bersama dari bagian gudang serta surat order pengiriman lembar 2, 3, 4, 5.
- b. Menempel surat order pengiriman lembar 5 pada pembungkus barang sebagai slip pembungkus.

- c. Menyerahkan barang kepada perusahaan angkutan.
- d. Mengembalikan surat order pengiriman lembar 1 dan 2 ke bagian order pengiriman dan lembar 3 diserahkan ke perusahaan pengangkutan.
- e. Surat order pengiriman lembar 4 diarsipkan secara permanen menurut nomor urut.

#### 5. Bagian Penagihan

- a. Menurut faktur berdasarkan surat order pengiriman lembar 1 dan 2 yang diterima dari bagian order penjualan.
- b. Mengirim faktur lembar 1 ke pelanggan.
- c. Mengirim faktur 2 bersama surat order pengiriman lembar 1 dan 2 ke bagian piutang.
- d. Mengirim faktur lembar 3 ke bagian kartu persediaan.
- e. Mengirim faktur lembar 4 ke bagian jurnal.
- f. Mengirim faktur lembar 5 ke wiraniaga.

#### 6. Bagian Piutang

- a. Faktur yang diterima dari bagian penagihan dibuat rekap ke dalam kartu piutang.
- b. Faktur dan surat order pengiriman lembar 1 dan surat muat lembar 2 diarsipkan permanen menurut nomor urut.

#### 7. Bagian Kartu Persediaan

- a. Berdasarkan faktur lembar 3, merekap ke kartu persediaan dan faktur tersebut diarsipkan permanen sesuai nomor urut.

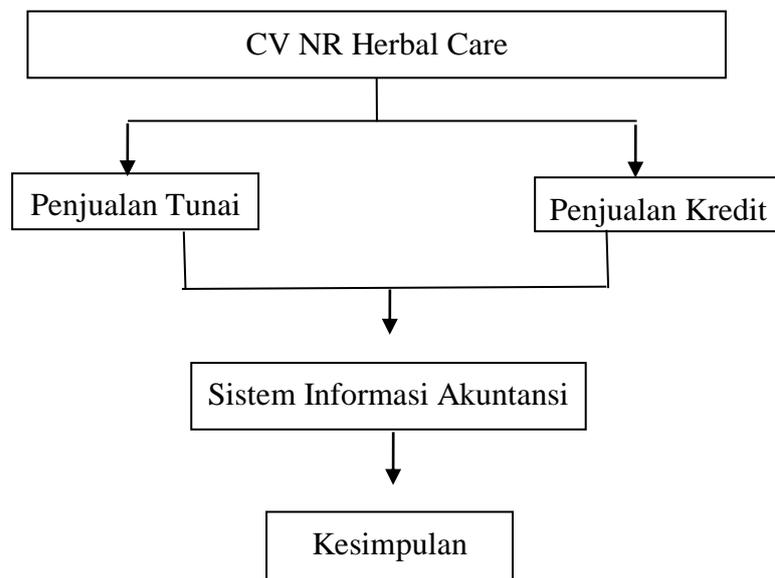
- b. Berdasarkan kartu persediaan dibuat rekapitulasi harga pokok penjualan secara periodik.
  - c. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan membuat bukti memorial.
  - d. Bukti memorial dan rekapitulasi tersebut dikirim ke bagian jurnal.
8. Bagian Jurnal
- a. Rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial direkap ke dalam jurnal umum dan diarsipkan menurut nomor urutan.
  - b. Faktur lembar 4 direkap ke dalam jurnal penjualan kemudian diarsipkan.

### **2.3 Kerangka Konseptual**

Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu sistem yang dapat memanfaatkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menghasilkan informasi akuntansi bagi pihak manajemen dan dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah aktivitas pendukung dalam melaksanakan semua aktivitas perusahaan agar lebih efisien dan efektif, terutama dalam aktivitas mengenai penjualan kredit termasuk aktivitas penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran untuk menghasilkan data yang tepat dan terpercaya yang dapat digunakan sebagai dasar informasi dalam mengambil keputusan. Pada umumnya sistem penjualan meliputi fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem dan informasi yang diperlukan oleh manajemen.

Penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka

waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. (Mulyadi, 2012:210).



Gambar 2.4 Kerangka Konseptual