

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Review Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian, peneliti mengacu pada penelitian terdahulu yang mempunyai persamaan umum mengenai metode yang digunakan oleh peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang, dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Fokus Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Gracesia, Dewi Sulvia, Nila Sari (2017)	Menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri	Kualitatif	CV. Putra Tunas Mandiri – Padang sistem akuntansi penjualan kreditnya belum berjalan secara efektif dan efisien. Dimana terdapat perangkapan tugas dalam satu bidang. Seperti, bagian administrasi melakukan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh bagian penjualan dan juga terdapat banyak kelemahan pada sistem informasi akuntansi, administrasi tidak mengecek barang yang dipesan pembelian terlebih dahulu digudang, tidak adanya persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit, bagian gudang tidak membuat kartu gudang, dokumen faktur penjualan kredit kurang lengkap, tidak ada dokumen surat penagihan kepada pelanggan, tidak ada kartu piutang untuk

				mencatat piutang pelanggan, tidak terdapat kartu persediaan pada bagian administrasi untuk dapat dicocokkan dengan kartu gudang.
2.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Eka Timur Raya Pasuruan. Arief Rosydi (2019)	Menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Eka Timur Raya Pasuruan.	Kualitatif	Dalam sistem penjualan kredit pada PT. Eka Timur Raya Pasuruan tidak ada bagian khusus untuk memeriksa kelayakan pemberian kredit ke konsumen, sehingga otoritas kredit langsung dilakukan oleh manajer keuangan, tidak adanya format dokumen yang baku untuk permintaan pengiriman barang. Terjadinya perangkapan tugas pada bagian administrasi penjualan kredit dan staf Administrasi.
3.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Dalam Penjualan Kredit Cv.Bintang Jaya Bandar Dia Astuti (2019)	Menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Dalam Penjualan Kredit Cv.Bintang Jaya Bandar	Kualitatif	mendesripsikan suatu sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan secara kredit yang diterapkan pada perusahaan CV. Bintang Jaya Bandar Lampung, dan menganalisis apakah CV. Bintang Jaya telah menerapkan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern.

4.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT.Nusantara Sakti Cabang Manado Tommy L.H. Tumulun, Sonny Pangerapan (2019).	Mengalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT.Nusantara Sakti Cabang Manado.	Kualitatif	sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado masih belum baik. Dilihat dari beberapa fungsi yang belum sesuai standar.
5.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT. Surya Plastindo Gresik Veronica Sabella (2020)	menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada UD. Karya Jati Gresik	Kualitatif	menunjukkan bahwa kelemahan sistem penjualan kredit PT. Surya Plastindo Gresik adalah ada dibagian fungsi kredit, kurangnya mencari informasi mengenai status kredit pelanggan. Selain itu perusahaan juga tidak menerapkan syarat pembayaran, tidak dilakukannya perjanjian antara penjual dan pembeli dengan potongan tunai, jangka waktu pembayaran, dan jumlah potongan yang diberikan.
6.	Analisis Atas Efisiensi Dan Efektifitas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Pengendalian Intern (Surabaya Suites Hotel Plaza Boulevard,Surabaya) Fanny Alviolita,	menganalisis Atas Efisiensi Dan Efektifitas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Pengendalian Intern (Surabaya Suites Hotel Plaza Boulevard,Surabaya)	Kualitatif	sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan Surabaya Suites Hotel sebenarnya masih kurang memadai. Hal ini terlihat dengan kurangnya dalam penggunaan pencatatan pengeluaran kas pada brankas, kurangnya kegiatan pengecekan kembali yang dilakukan bagian kasir, serta pencarian informasi yang kurang mendalam untuk

	Muhammady Yunus (2021)			perusahaan yang dijadikan target pelanggan. Hal ini perlu dilakukan perbaikan sistem agar tidak terjadi kesalahpahaman antar karyawan, hilangnya bukti transaksi, dan terjadinya piutang tak tertagih pada bagian kredit.
--	------------------------	--	--	---

Sumber : data diolah oleh peneliti (2022)

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.2.1.1 Pengertian Sistem Dan Karakteristik Sistem

Menurut Romney, Steinbart (2015:3) “Sistem adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan dalam melaksanakan suatu kegiatan pokok perusahaan.”

Menurut Sutarman (2012:13) “Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berhubungan dan berinteraksi dalam satu kesatuan untuk menjalankan suatu proses pencapaian suatu tujuan utama”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem terdiri dari komponen dan elemen yang saling berhubungan dan berkaitan untuk mencapai suatu tujuan utama.

Menurut Tata Sutabri (2005:11) “mengungkapkan bahwa ada beberapa karakteristik sistem, yaitu :

1. komponen (*components*) atau subsistem-subsistem komponen sistem (*components*).

2. Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, artinya saling bekerjasama membentuk satu kesatuan. Komponen- komponen sistem tersebut dapat berupa suatu bentuk subsistem. Setiap subsistem memiliki sifat dari sistem yang menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan. Suatu sistem dapat mempunyai sistem yang lebih besar yang disebut supra sistem.

3. Batas sistem (*boundary*)

Batas sistem (*boundary*) Ruang lingkup sistem merupakan daerah yang membetasi antara sistem dengan sistem yang lain atau sistem dengan lingkungan luarnya. Batasan sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai satu kesatuan yang tidak dapat dipisah-pisahkan.

4. Lingkungan luar sistem (*environment*)

Bentuk apapun yang ada di luar ruang lingkup atau batasan sistem yang mempengaruhi operasi sistem disebut lingkungan luar sistem. Lingkungan luar sistem ini dapat bersifat menguntungkan dan dapat juga bersifat merugikan sistem tersebut. Lingkungan luar yang menguntungkan merupakan energy bagi sistem tersebut. Dengan demikian, lingkungan luar yang merugikan harus dikendalikan. Jika tidak dikendalikan, maka akan mengganggu kelangsungan hidup sistem tersebut. Penghubung sistem (*interface*). Media yang menghubungkan sistem dengan subsistem lain disebut penghubung

sistem atau *interface*. Penghubung ini memungkinkan sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem lain. Bentuk keluaran dari satu subsistem akan menjadi masukan untuk subsistem lain melalui penghubung tersebut. Dengan demikian, dapat terjadi integrasi yang akan satu kesatuan.

5. Masukan sistem (*input*) Energi yang dimasukkan ke dalam sistem disebut masukan sistem, yang dapat berupa pemeliharaan (*maintenance input*) dan sinyal (*signal input*).

6. Keluaran sistem (*output*) Hasil energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna. Keluaran ini merupakan masukan bagi subsistem yang lain.

7. Pengolahan sistem (*process*) suatu sistem dapat mempunyai suatu proses yang akan mengubah masukan menjadi keluaran.

8. Sasaran sistem (*Objective*) suatu sistem memiliki tujuan dan sasaran yang pasti dan bersifat deterministic. Jika suatu sistem memiliki sasaran, maka operasi sistem tidak ada gunanya. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuan yang telah direncanakan”.

2.2.1.2 Pengertian Informasi

George H. Bodnar (2000:1) “Informasi adalah sebuah data yang bermanfaat untuk diolah sehingga bisa dijadikan dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat”.

Definisi lain dari Gordon B. Davis (1991:28) “informasi adalah

data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan saat ini atau mendatang”.

Dari kedua definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa informasi adalah data yang bermanfaat yang diolah bagi penggunaanya untuk pengambilan keputusan yang benar dan tepat. Perancang sistem informasi menggunakan teknologi informasi untuk membantu mengambil keputusan menyaring dan meringkas informasi secara efektif.

Menurut Agus Mulyanto (2009:20) dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi, “Kualitas informasi bergantung pada 3 (tiga) hal yang sangat domain, yaitu:

1. Informasi harus akurat. Sebuah informasi harus akurat karena dari sumber informasi hingga penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan yang dapat mengubah atau merusak informasi tersebut. Informasi dikatakan akurat apabila kesalahan – kesalahan dan harus jelas mencerminkan maksudnya.
2. Informasi harus tepat waktu. Informasi yang dihasilkan dari suatu proses pengolahan data, datangnya tidak boleh terlambat (usang). Informasi yang terlambat tidak akan mempunyai nilai yang baik, karena informasi merupakan landasan dalam pengambilan keputusan.
3. Informasi harus relevan. Informasi dikatakan berkualitas jika

relevan bagi pemakainya. Hal ini berarti bahwa informasi tersebut harus bermanfaat bagi pemakainya. Relevansi informasi untuk tiap-tiap orang satu dengan yang lainnya berbeda”.

2.2.1.3 Pengertian Akuntansi

Menurut Soermaso (2002:3) “Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang benar, jelas, dan tegas bagi semua yang menggunakan informasi tersebut”.

Menurut Caturida (2002:13) “Akuntansi yaitu suatu sistem informasi karena sudah melalui banyak proses data transaksi yang menjadikan sebuah informasi dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen dalam mengambil keputusan”.

Dari definisi diatas bisadiambil kesimpulan bahwa akuntansi merupakan sistem informasi yang sangat bermanfaat untuk Manajer dalam suatu perusahaan mengambil sebuah kebijakan atau keputusan.

2.2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Jogiyanto (2000:49) “Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan dari sumber-sumber daya berbagai macam orang-orang dan peralatan, dirancang untuk mengubah data ekonomi kedalam informasi yang berguna”.

Menurut Dasaratha V. Rama, Federick L.Jonas (2011:6) “Sistem

Informasi Akuntansi adalah suatu subsistem dari Sistem Informasi Manajemen yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan, juga informasi lain yang diperoleh dari pengolahan rutin atas transaksi akuntansi”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem Informasi Akuntansi sangat berguna membantu pihak perusahaan baik pihak internal maupun eksternal karena semua komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional perusahaan dengan mengumpulkan, mengidentifikasi, mengolah, menganalisis dan mengkomunikasikan data-data transaksi yang menjadi informasi keuangan” dalam perusahaan tersebut.

Manajer perusahaan dalam mengelola usahanya membutuhkan informasi akuntansi. Informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi. Selain dari sistem yang berpengaruh dalam jalannya dan berkembangnya perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan adalah sistem akuntansi penjualan.

Untuk menentukan sebuah sistem Informasi Akuntansi tahap awal yang harus dikerjakan adalah mengetahui aktivitas bisnis yang akan dijalankan oleh sebuah organisasi atau perusahaan dalam menentukan keputusan melaksanakan aktivitas bisnis tersebut.

Menurut Marshall B. Romney, Paul John SteinBart (2003:14)

“Kegiatan yang dilakukan perusahaan terdapat siklus-siklus transaksi, yaitu :

1. Siklus Pendapatan

Mencakup transaksi penjualan barang dan jasa dan penerimaan kas dari hasil penjualan tersebut.

2. Siklus pengeluaran

Mencakup transaksi pembelian barang dan jasa dan pengeluaran kas atas pembayaran dari sebuah pembelian tersebut.

3. Siklus Sumber Daya Manusia

Mencakup keseluruhan yang berhubungan dengan pelatihan, penempatan, dan pembayaran gaji karyawan.

4. Siklus Keuangan

Mencakup semua transaksi yang berkaitan dengan investasi modal, peminjaman uang, pembayaran deviden dan bunga serta pelunasan pinjaman.

5. Siklus Buku Besar

Mencakup semua aktivitas yang berhubungan dengan penyusunan laporan keuangan.”

Untuk mengidentifikasi data yang harus dikumpulkan pada setiap transaksi, perusahaan bisa menggunakan pengetahuan tentang siklus transaksi. Sistem Informasi Akuntansi dapat membantu meningkatkan pengambilan keputusan dengan cara-cara :

1. Dapat mengidentifikasi situasi yang memerlukan tindakan Manajemen.
2. Dapat mengurangi ketidakpastian dan memberikan dasar untuk memilihdiantara alternatif tindakan.
3. Dapat menyimpan informasi mengenai hasil keputusan.
4. Dapat memberikan informasi yang akurat dengan tepat waktu.
5. Dapat menganalisis data penjualan.

Menurut Wikinson J, Carullo, V. Raval, Bornard W (2000:12)

“Manfaat penyusunan Sistem Informasi Akuntansi :

1. Pengumpulan data

Meliputi tahap-tahap pengungkapan data transaksi dan untuk menjaminkebenaran dan kelengkapan data tersebut.

2. Proses Data

Mengolah masukan-masukan (Input) menjadi keluaran keluaran (Output).

3. Manajemen Data

Tahap-tahap menumpukan, pembaharuan dan pengambilan kembali.

4. Pengendalian Data

Fungsi pengendalian data memiliki tujuan :

- a. Menjaga asset perusahaan
- b. Menjamin data yang akurat dan lengkap
5. Penggunaan Sistem Informasi untuk menaikkan nilai bagi bisnis.

Suatu Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah kegiatan pendukung yang bisa digunakan dalam melaksanakan kegiatan utama secara lebih efisien dan efektif. Terdapat enam komponen-komponen dalam sistem informasi akuntansi yaitu :

- a. Procedure*
- b. People*
- c. Data*
- d. Information technology infrastructure.*
- e. Software*
- f. Pengendalian Internal*

Perkembangan teknologi, pada bidang komputerisasi saat ini semakin maju dan semakin inovasi baik dalam pengembangan perangkat keras maupun lunak. Oleh karenanya dengan perkembangan tersebut sangat membawa dampak yang cukup berarti dalam perkembangan sistem informasi akuntansi saat ini. Dimana semua proses dilakukan dengan cepat dan efisien.

Dalam memenuhi fungsi dari bisnis Sistem Informasi Akuntansi memiliki fungsi penting :

1. Mengumpulkan dan mempersiapkan data seperti sumber daya, aktivitas, dan personel organisasi. Organisasi mempunyai sejumlah proses bisnis, contohnya melakukan penjualan atau pembelian bahan baku yang sering diulang.
2. Merubah data menjadi sebuah informasi agar manajemen bisa

berencana, menilai, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.

3. Memberikan pengendalian yang memadai dalam mengamankan asset dan data organisasi.

Sistem Informasi Akuntansi yang baik akan memiliki keuntungan untuk organisasi dengan :

1. Dapat Mengurangi biaya produk atau jasa dengan meningkatkan kualitas produk.
2. Dapat menambah efisiensi
3. Dapat memberikan pengetahuan, dengan memberikan informasi yang tepat sebagai perbaikan dalam mengambil sebuah keputusan.
4. Dapat menambah kemajuan kompetitif perusahaan.
5. Komunikasi dapat berjalan dengan baik.
6. Struktur pengendalian internal dapat meningkat.
7. Pengambilan keputusan dapat meningkat lebih baik.”

2.2.1.5 Penggunaan Komputer pada Sistem Informasi Akuntansi

Kemajuan teknologi dalam komputerisasi saat ini begitu pesat dalam dunia informasi. Hal ini mengakibatkan sebuah perusahaan harus dapat mengikuti perkembangan dari sebuah kemajuan teknologi. Perusahaan harus memiliki peralatan yang mendukung akan kemajuan dari aktivitas diperusahaannya. Peralatan yang dibutuhkan saat ini menuntut perusahaan memiliki peralatan yang modern untuk bisa

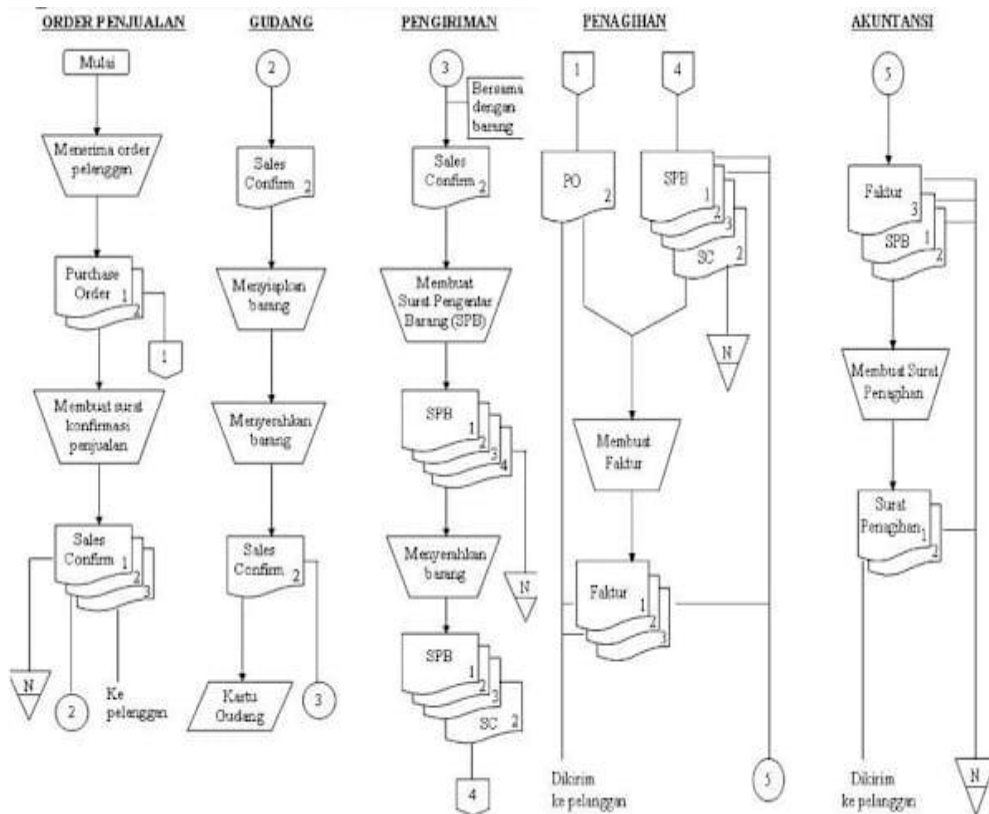
mengolah data-data perusahaan untuk bisa mendukung aktivitas dari perusahaan.

Teknologi komputerisasi merupakan wujud perkembangan teknologi informasi. Yang sangat bermanfaat untuk bisa mendapatkan informasi secara efektif dan efisien. komputer adalah suatu alat dimana memiliki berbagai sistem di dalamnya terdiri berbagai macam komponen.

2.2.1.6 Bagan Alir (Flowchart)

Menurut Krismiaji (2014:69) “Bagan alir merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat, dan logis. Bagan alir menggunakan serangkaian symbol standar untuk menguraikan prosedur pengolahan transaksi yang digunakan oleh sebuah perusahaan, sekaligus menguraikan aliran data dalam sebuah sistem. Bentuk simbol menunjukkan dan menguraikan kegiatan yang dilaksanakan, menunjukkan input, output, pemrosesan, dan media penyimpanan”.

Gambar 1. Bagan Alir Dokumen Sistem Pejualan Kredit



sumber : mulyadi (2016)

2.2.2 Penjualan

2.2.2.1 Pengertian Penjualan

aktivitas suatu perusahaan yang paling utama adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi utama yang cukup penting dalam suatu perusahaan. Tujuan awal perusahaan adalah untuk mendapatkan laba dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Pada umumnya tujuan umum perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal dari kegiatan kinerja perusahaan dan juga selalu berusaha demi kelanjutan hidup perusahaan dalam jangka waktu lama. Tujuan

tersebut dapat terwujud apabila perusahaan melaksanakan penjualan sesuai direncanakan.

Menurut mulyadi (2016:160) “penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi – transaksi tersebut dan penjualan bisa diartika sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”.

Jadi secara umum penjualan dibagi menjadi dua jenis yaitu penjualan tunai da penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila barang atau jasa yng diserahkan jug disertai dengan pembayaran dari pembeli, sedangkan penjualan kredit terdapat batasan waktu anantara saat menyerahkan barang atau jasa dalam transaksi penjualan.

2.2.2.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penjualan

Penjualan memiliki banyak aktivitas yang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas dari perusahaan. Menurut Basu Swasta (1999:406) “Faktor-faktor tersebut adalah :

1) Kondisi dan kemampuan penjualan

Penjual harus meyakinkan pembeli atas barang yang dijualnya.

2) Kondisi pasar

Kondisi pasar dapat mempengaruhi tingkat penjualan.

3) Modal

Modal dapat mempermudah dalam promosi suatu barang yang akan dijual.

4) Kondisi organisasi perusahaan

Perusahaan harus mempunyai karyawan yang ahli dalam bidangnya”.

2.2.2.3 Macam-Macam Transaksi Penjualan

Menurut Midjan (h,182) “Penjualan memiliki beberapa macam transaksi dalam penjualan, :

1) Penjualan Secara Tunai

Penjualan yang dilakukan secara cash atau kontan.

2) Penjualan Secara Kredit

Penjualan yang dilakukan secara tenggang waktu yang telah ditentukan. Pembayaran yang bisa diangsur sesuai kesepakatan.

3) Penjualan Secara Tender

Penjualan yang dilakukan melalui prosedur dan aturan tender

4) Penjualan Secara Ekspor

Penjualan yang dilakukan dari dalam negeri dijual dan dikirimkan ke luar negeri.

5) Kongsinasi

Penjualan yang dilakukan dengan penitipan barang kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

6) Penjualan Secara Grosir

Penjualan yang dilakukan tidak langsung kepada pembeli,

tetapi melalui pedagang grosir atau eceran”.

Menurut Midjan (h,183) “Dokumen yang digunakan dalam penjualan adalah :

- 1) Order Penjualan Barang Dagang (*Sales Order*)
- 2) Nota Penjualan
- 3) Perintah Serah Terima Barang (*Delivery Order*)
- 4) Faktur Penjualan (*Invoice*)
- 5) Surat Pengiriman barang (*Shipping Slip*)
- 6) Jurnal Penjualan (*Sales Journal*)
- 7) Bagian-bagian Penjualan”.

Beberapa bagian dalam sistem penjualan yaitu, Menurut Midjan (h,275) “menyatakan bahwa bagian yang terkait meliputi:

1. Bagian Penjualan

Merupakan bagian penjualan yang menerima surat pesanan dari pihak pembeli dan membuat surat order penjualan atas barang yang dipesan tersebut.

2. Bagian Kredit

Adalah atas dasar surat pesanan dari pihak pembeli yang diterima pada bagian penjualan, bagian ini mengontrol data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan kemudian memeriksanya ke bagian gudang.

3. Bagian Gudang

Adalah bagian yang bertugas dan bertanggung jawab untuk

menyimpan persediaan barang dagangan kemudian mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirimkan kepada pembeli.

4. Bagian Pengiriman

Adalah bagian yang bertugas mengirimkan surat order penjualan dan berlanjut pada pembuatan surat nota pengiriman atas barang yang dipesan.

5. Bagian Penagihan

Adalah yang bertugas untuk membuat faktur penjualan dan didistribusikan :

- a. Kepada pelanggan yaitu rangkap satu (asli)
- b. Kepada bagian piutang yaitu rangkap kedua
- c. Diarsipkan berdasarkan nomor urut bersamaan dengan surat order penjualan yaitu rangkap ketiga.

Kesimpulan dari penjelasan diatas bahwa, Bagian Penjualan Bagian Kredit, Bagian Gudang, Bagian Pengiriman, dan Bagian Penagihan merupakan bagian- bagian dari penjualan”.

2.2.2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan sangat dibutuhkan. Dalam mengelola usahanya manajer membutuhkannya. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk merubah data-data penjualan menjadi sebuah informasi yang bermanfaat. Tujuan dari sistem Informasi Akuntansi Penjualan ialah mengumpulkan data

transaksi penjualan untuk memprosesnya menjadi suatu informasi. Berdasarkan hal tersebut bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan suatu kebutuhan bagi perusahaan dimana terdapat komponen-komponen dalam mengelompokan, mengolah, menganalisis suatu data dari penjualan yang memanfaatkan teknologi komputer agar mendapatkan informasi penjualan dalam pengambilan keputusan baik masa sekarang ataupun masa yang akan datang.

1) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah suatu proses pengelolaan data penjualan tunai untuk menghasilkan informasi yang berguna. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai bisa dikatakan baik adalah apabila dalam mengidentifikasi, menganalisis, memproses data dapat berjalan baik jika dapat bekerja secara efisien tepat waktu dan menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan.

2) Fungsi yang terkait penjualan tunai

“Fungsi yang ada pada sistem informasi penjualan tunai, Menurut Mulyadi (2001:462) :

a. Fungsi Penjualan

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan secara tunai, dan memberikan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke pada fungsi kas.

b. Fungsi Kas

Fungsi tersebut bertanggung jawab kepada penerima kas dari pembeli.

c. Fungsi Gudang

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, dan menyerahkan barang tersebut kepada fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk membungkus barang dan memberikan kepada pembeli yang sudah membayar barang yang telah dipesan tersebut.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mencatat segala transaksi penjualan, penerimaan kas, dan membuat laporan penjualan.”

2.2.2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Ibid (h, 210) “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli tersebut”.

Menurut Ibid (h.211-213) “Fungsi yang terkait penjualan kredit :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi tersebut bertanggung jawab atas penerimaan surat order pembeli, dan mengisi surat order pengiriman .

2. Fungsi Kredit

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyediakan barang yang dipesan oleh pembeli.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk memberikan barang atas dasar surat order pengiriman yang telah diterima dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menyiapkan dan mengirim faktur penjualan kepada konsumen, dan menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.”

2.2.2.6 Dokumen yang Digunakan Penjualan Kredit

“Dalam sistem penjualan kredit dokumen-dokumen yang digunakan, Menurut Ibid (h,214):

- 1) Surat Order Pengiriman

Dokumen pokok yang memproses penjualan kredit untuk pelanggan.

- 2) Faktur Penjualan dan tembusannya

Dokumen ini dimanfaatkan untuk mendapatkan status kredit pelanggandan untuk mencatat adanya piutang.

- 3) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini merupakan pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

- 4) Bukti Memorial

Dokumen ini merupakan sumber untuk mencatat ke dalam jurnal umum. Dalam penjualan kredit bukti memorial merupakan dokumen untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.”

2.2.2.7 Catatan Akuntansi yang Digunakan Penjualan Kredit

“Catatan Akuntansi yang digunakan pada sistem akuntansi penjualan kredit, Menurut Ibid (h.218) :

- 1) Jurnal penjualan

Catatan akuntansi tersebut digunakan untuk mencatat

transaksi-transaksipenjualan, baik secara tunai ataupun kredit.

Kartu Piutang

Catatan akuntansi tersebut adalah buku pembantu yang isinya adalah rincian mutasi perusahaan kepada setiap debiturnya.

2) Kartu Persediaan

Catatan akuntansi tersebut adalah buku pembantu yang isinya adalah rincian mutasi pada jenis persediaan.

3) Kartu Gudang

Catatan tersebut diadakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang telah disiapkan digudang.

4) Jurnal Umum

Catatan Akuntansi tersebut dipakai untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.”

2.2.2.8 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem pada Penjualan Kredit

“Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit, Menurut Ibid (h,219-220) :

1. Prosedur order penjualan

Dari prosedur penjualan ini, manfaat penjualan ialah “menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan selanjutnya membuat surat order pengiriman kemudian mengirim kepada berbagai fungsi lain untuk kemungkinan fungsi tersebut dapat memberikan kontribusi

untuk melayani order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dari prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit pada konsumen tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Dari prosedur ini, fungsi pengiriman dapat mengirimkan barang kepada konsumen sesuai dengan informasi yang tercatat dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dari prosedur ini, fungsi penagihan untuk membuat faktur penjualan dan dikirimkan kepada konsumen.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dari prosedur ini, fungsi dari akuntansi untuk mencatat tembusan faktur penjualan ke piutang atau metode pencatatan tertentu, menyimpan dokumen tembusan sesuai dengan abjad yang berfungsi untuk catatan piutang.

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dari prosedur ini, fungsi akuntansi yaitu mendistribuiikan data penjualan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dari prosedur ini, fungsi akuntansi untuk mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual pada suatu periode

akuntansi tertentu”.

2.2.3 Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal ini sangat penting dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan, karena dengan adanya sistem pengendalian internal, maka kecurigaan yang mungkin dilakukan karyawan dapat diminimalisir. Menurut Mulyadi (2014:163) “sistem 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.

2.2.3.1 Pengendalin Internal

Menurut Hery (2013:159) “pengertian 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”.

Menurut Mulyadi (2013:164) “pengertian pengendalian intern adalah pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhi kebijakan manajemen”.

2.2.3.2 Unsur-Unsur Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2010:164-165) unsur pokok pengendalian internal dalam perusahaan adalah :

- 1) Struktur organisai yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Struktur organisasi merupakan kerangka (*framework*) pembagian tanggungjawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan pokok pekerjaan, seperti pemisahan setiap fungsi untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.

- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan pelindugan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.

Dalam setiap organiasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam tercatat ke dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan (*reliability*) yang tinggi. Dengan demikian sistem otorisasi akan menjamin masukan yang dapat dipercaya bagi proses akuntansi.

- 3) praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi”.

Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan

prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah :

- 1) Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang.
- 2) Pemeriksaan mendadak (*suprised auditi*) Pemeriksaan mendadak dilaksanakan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak yang akan diperiksa dengan jadwal yang tidak teratur.
- 3) Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari yang lain, agar tercipta *internal check* yang baik dalam pelaksanaan tugasnya.
- 4) Perputaran jabatan (*job rotating*)
Perputaran jabatan yang diadakan secara rutin akan datang menjaga independensi penjabat, memperluas wawasan pengetahuan yang mendalam, sehingga persekongkolan diantara karyawan dapat dihindari.
- 5) Secara periodik adakan pencocokan fisik kekayaan dengan catatannya. Untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalancatatan akuntansinya, secara periodik harus diadakan pencocokan ataurekonsiliasi antara kekayaan

fisik dengan catatan akuntansi yang bersangkutan dengan kekayaan tersebut.

- 6) Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur-unsur sistem pengendalian internal yang lain.

Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya, berbagai cara berikut ini dapat ditempuh :

1. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.
2. Pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan, sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya.

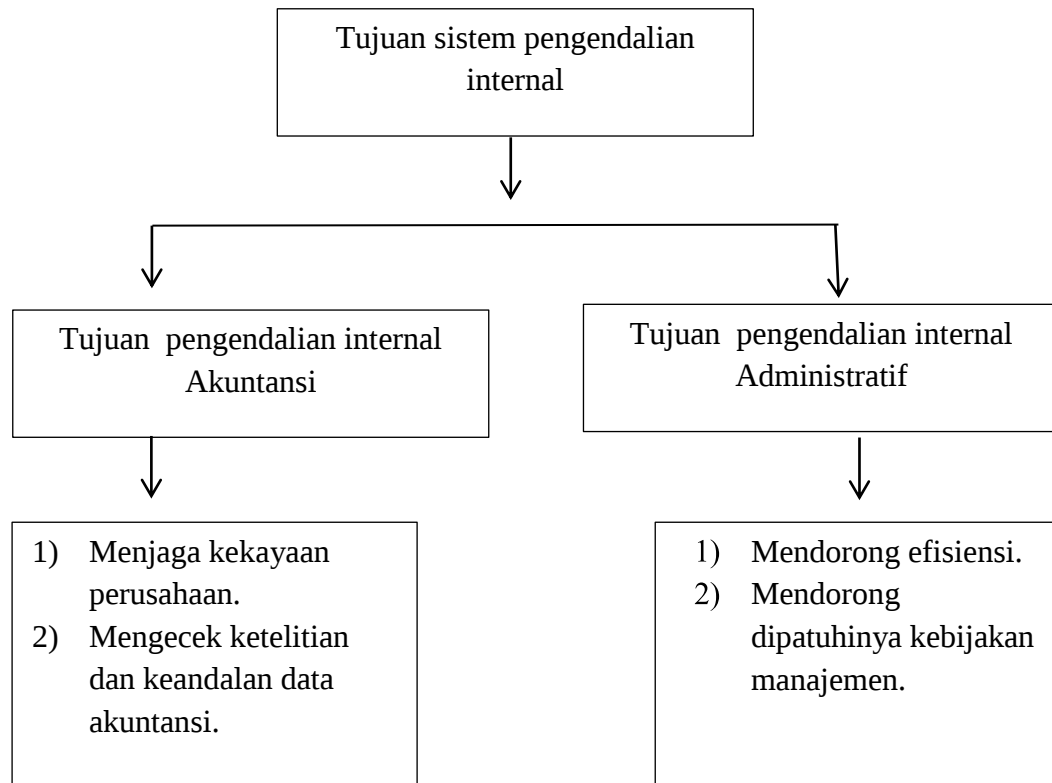
2.2.3.3 Tujuan Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (h.164) “tujuannya sistem pengendalian intern dapat dibagi menjadi dua yaitu :

- 1) Pengendalian Intern Akuntansi (*Internal Accounting Control*)
 - a. Menjaga kekayaan organisasi. Sistem pengendalian intern yang baik adalah dapat mencegah terjadinya kecurangan, pemborosan, dan penyalahgunaan aktiva perusahaan.
 - b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Dapat digunakan sebagai informasi bagi manajemen dalam mengambil keputusan dengan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.

- 2) pengendalian intern administrative
 - a. mendorong kebijakan efisiensi.
 - b. mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen”.

Gambar 2. Tujuan Pokok Sistem Pengendalian Internal



Sumber : Ibid (hal,163)

2.2.3.4 Indikator Pengendalian Internal, Menurut (Coso) :

1. Suasana atau lingkungan pengendalian (*control environment*)

Lingkungan pengendalian mencakup standar, proses, dan struktur yang menjadi landasan terselenggaranya pengendalian internal di dalam organisasi secara menyeluruh. Lingkungan pengendalian tercermin dari suasana dan kesan yang diciptakan dewan komisaris dan manajemen puncak mengenai pentingnya pengendalian internal dan standar perilaku yang diharapkan. Manajemen mempertegas harapan atau ekspektasi itu

pada berbagai tingkatan organisasi. Sub-komponen lingkungan pengendalian mencakup integritas dan nilai etika yang dianut organisasi, parameter-parameter yang menjadikan dewan komisaris mampu melaksanakan tanggung jawab tata kelola, struktur organisasi serta pembagian wewenang dan tanggung jawab, proses untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten, serta kejelasan ukuran kinerja, insentif, dan imbalan untuk mendorong akuntabilitas kinerja. Lingkungan pengendalian berdampak luas terhadap sistem pengendalian internal secara keseluruhan.

2. Penilaian Risiko (*risk assessment*)

COSO merumuskan definisi risiko sebagai kemungkinan terjadinya suatu kejadian yang akan berdampak merugikan bagi pencapaian tujuan. Risiko yang dihadapi organisasi bisa bersifat internal (berasal dari dalam) ataupun eksternal (bersumber dari luar). Penilaian risiko adalah proses dinamis dan berulang untuk mengenali (identifikasi) dan menilai (analisis) risiko atas pencapaian tujuan. Risiko yang teridentifikasi selanjutnya dibandingkan dengan tingkat toleransi risiko yang telah ditetapkan. Dengan demikian, penilaian risiko menjadi landasan bagi pengelolaan atau manajemen risiko. Salah satu prakondisi bagi penilaian risiko adalah penetapan tujuan-tujuan yang saling terkait pada berbagai tingkatan entitas. Manajemen harus menetapkan tujuan dalam kategori operasi, pelaporan keuangan, dan kepatuhan dengan jelas sehingga risiko-risiko terkait bisa diidentifikasi dan dianalisis. Manajemen juga

harus mempertimbangkan kesesuaian tujuan dengan entitas. Penilaian risiko mengharuskan manajemen untuk mempertimbangkan dampak perubahan lingkungan eksternal serta perubahan model bisnis entitas itu sendiri yang berpotensi mengakibatkan pengendalian internal yang ada tidak efektif lagi.

3. *Kegiatan Pengendalian (Control Activities)*

Kegiatan pengendalian mencakup tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur untuk membantu memastikan dilaksanakan arahan manajemen dalam rangka meminimalkan risiko atas pencapaian tujuan. Kegiatan pengendalian dilaksanakan pada semua tingkat organisasi, pada berbagai tahap proses bisnis, dan pada konteks lingkungan teknologi. Kegiatan pengendalian ada yang bersifat preventif atau detektif dan ada yang bersifat manual atau otomatis. Contoh kegiatan pengendalian adalah otorisasi dan persetujuan, verifikasi, rekonsiliasi, dan review kinerja. Dalam memilih dan mengembangkan kegiatan pengendalian, biasanya melekat konsep pemisahan fungsi (*segregation of duties*). Jika pemisah fungsi tersebut dianggap tidak praktis, manajemen harus memilih dan mengembangkan alternatif kegiatan pengendalian sebagai kompensasinya.

4. *Informasi dan Komunikasi (information and communication)*

Organisasi memerlukan informasi demi terselenggaranya fungsi pengendalian intern dalam mendukung pencapaian tujuan. Manajemen harus memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang

relevan dan berkualitas, baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal, untuk mendukung komponen-komponen pengendalian internal lainnya berfungsi sebagaimana mestinya. Komunikasi sebagaimana yang dimaksud dalam kerangka pengendalian internal COSO adalah proses interaktif dan berkelanjutan untuk memperoleh, membagikan, dan menyediakan informasi. Komunikasi internal harus menjadi sarana diseminasi informasi di dalam organisasi, baik dari atas ke bawah, dari bawah ke atas, maupun lintas fungsi.

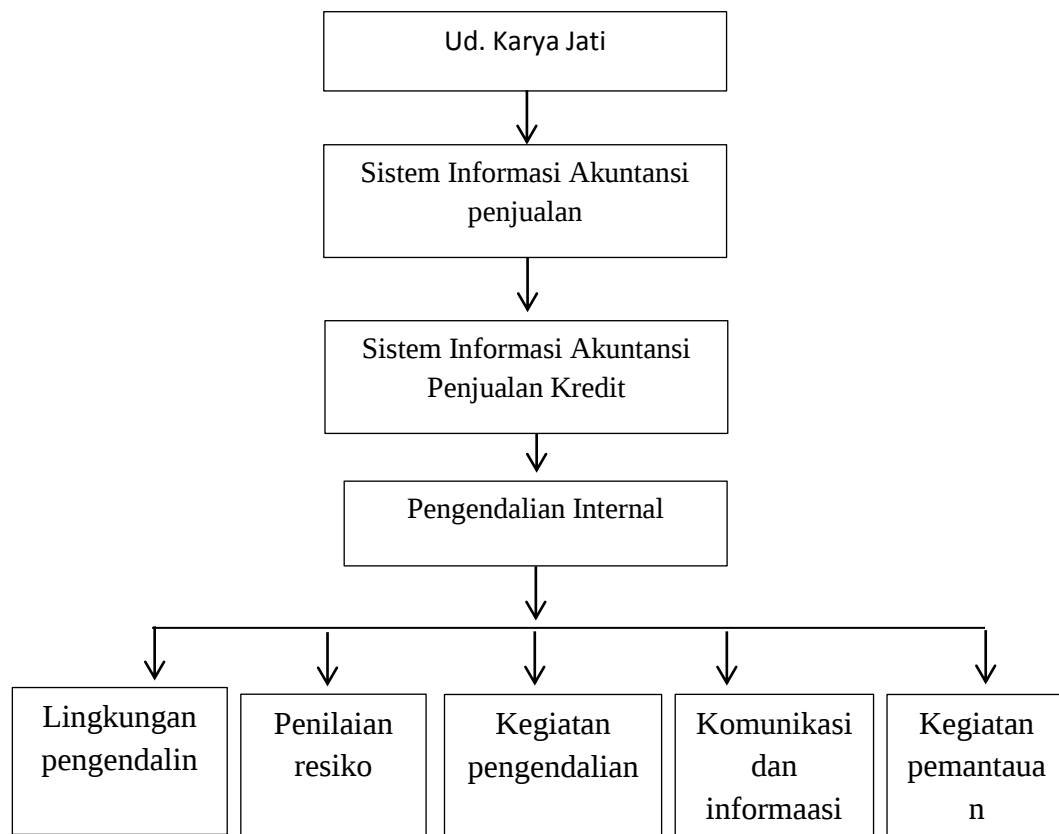
5. Kegiatan Pemantauan (*Monitoring Activities*)

Komponen ini merupakan satu-satunya komponen yang berubah nama. Sebelumnya komponen ini hanya disebut pemantau (*monitoring*). Perubahan ini dimaksudkan untuk memperluas persepsi pemantauan sebagai rangkaian aktivitas yang dilakukan sendiri dan juga sebagai bagiandari masing-masing empat komponen pengendalian intern lainnya. Kegiatan pemantauan mencakup evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi dari keduanya yang digunakan untuk memastikan masing-masing komponen pengendalian intern ada dan berfungsi sebagaimana mestinya. Evaluasi berkelanjutan dibangun di dalam proses bisnis pada tingkat yang berbeda-beda guna menyajikan informasi tepat waktu. Evaluasi terpisah dilakukan secara *periodic*, bervariasi lingkup dan frekuensinya tergantung pada hasil penilaian risiko, efektivitas evaluasi berkelanjutan, dan pertimbangan manajemen lainnya.

2.4. Kerangka Konseptual

Agar penelitian ini mudah dipahami maka kerangka konseptual ditunjukkan sebagai berikut :

Gambar 3. Kerangka Konseptual



Sumber : data diolah oleh peneliti (2022)

Sistem informasi merupakan hal penting dalam perusahaan. Kemajuan perusahaan dapat terjadi apabila informasi perusahaan berjalan dengan baik. Sistem Informasi Akuntansi dibutuhkan bagi setiap perusahaan untuk membantu manajemen dalam merencanakan, mengendalikan segala informasi yang didapat dari data-data yang ada berubah menjadi sebuahh informasi. Baik secara manual maupun dengan sistem komputer. Penerapan dalam sistem informasi akuntansi

yang baik akan menghasilkan data secara jelas dan memudahkan dalam mengambil sebuah keputusan. Perkembangan dan persaingan dalam perusahaan semakin mengalami tingkat kemajuan, oleh karenanya Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Intern Penjualan Kredit sistem informasi akuntansi sangat perlu digunakan dengan baik dalam perusahaan.

Pengendalian Intern tidak lepas dari kepentingan perusahaan, dimana pengendalian intern dapat mengontrol segala aktivitas yang ada pada perusahaan. Segala tanggung jawab dan fungsi yang telah ada didalam perusahaan harus berjalan baik. Tanggung jawab yang dilakukan oleh setiap karyawan akan berdampak pada setiap kemajuan perusahaan tersebut.

Perusahaan dalam menjual barang dagangannya memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh pendapatan dengan maksimal mungkin. Perusahaan untuk menambah Penjualan barang dagangan mereka melakukan penjualan dengan macam-macam cara. Baik penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Namun difokuskan dalam kasus ini adalah mengenai penjualan secara kredit. Banyak masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya mereka membeli barang atau segala kebutuhannya secara kredit.

Perusahaan harus mampu mengetahui dan menyediakan informasi yang baik dan benar, mengerti bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit berjalan dengan baik atau tidak dalam perusahaannya yang akan menimbulkan keuntungan atau kerugian bagi perusahaan ataupun pembeli dari perusahaan tersebut.