

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Lis Lestari Sukartiningsih, Silvia Indrarini, Theresa Juliana Patricia Widiyono 2023

Mengevaluasi SIA penjualan tunai studi kasus pada CV Karya Abadi. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan dan studi kepustakaan, dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi maka diketahui SIA penjualan tunai masih lemah dibuktikan adanya perangkapan fungsi pada bagian administrasi dan bagian akuntansi, serta dokumen juga catatan akuntansi masih kurang lengkap. Hasil analisis deskriptif kualitatif yaitu memisahkan fungsi bagian akuntansi dan penjualan, memperbaiki sistem dan prosedur penjualan tunai sehingga pengendalian internal dapat berjalan dengan efektif.

2. Galuh Budi Astuti, Lis Lestari S, F.X Agung P (2018)

Meneliti desain SIA berdasarkan SAK 45 di Yayasan Karmel Malang. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan, dengan teknik observasi, wawancara, dokumentasi sehingga diketahui Yayasan Karmel belum menerapkan pelaporan keuangan berdasarkan ketentuan yang sudah ditetapkan dalam SAK No.45. Sistem informasi pelaporan dan pengelolaan keuangan di Yayasan Karmel belum tepat. Hasil analisis dengan memperbaiki struktur organisasi, memperbaiki dokumen, memperbaiki fungsi, menambah tenaga kasir, dan sistem pencatatan serta membuat desain database dan desain sistem maka dengan adanya penerapan SAK

No 45 pada Yayasan Karmel Malang diharapkan pengelolaan keuangannya dapat berjalan secara efektif dan terstruktur.

3. Nadya Dindayani (2019)

Menganalisis SIA penjualan tunai studi kasus pada PT Optik Tunggal Sempurna Cabang Mall Ratu Indah. Data di kumpulkan melalui metode studi kepustakaan dan studi lapangan, dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi maka diketahui SIA penjualan masih lemah dibuktikan adanya SIA penjualan tunai masih diterapkan secara sederhana dan manual. Hasil analisis dengan perbaikan struktur organisasi yang memisahkan pihak-pihak terkait dan perbaikan sistem dan proses penjualan tunai, memungkinkan pengendalian internal dapat berjalan secara efektif.

4. Jogi Siregar dan Melkyory Andronicus (2023)

Menganalisis SIA penjualan beserta dengan penerimaan kas studi kasus pada PT. Aneka Gas Industri Medan. Data dikumpulkan melalui metode studi pustaka serta studi lapangan, dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi maka diketahui SIA penjualan dan penerimaan kas masih lemah dibuktikan adanya perangkapan fungsi koordinator *sales* dengan fungsi koordinator distribusi, dan kurangnya pemahaman perusahaan akan pentingnya SIA penjualan serta kurangnya sumber daya manusia. Hasil analisis dengan memperbaiki struktur organisasi yang memisahkan koordinator *sales* dengan koordinator distribusi, serta memperbaiki sistem dan prosedur penjualan tunai sehingga diperoleh pengendalian internal yang efektif.

5. Sri Wiranti Setiyanti dan Puas Cahyadi (2021)

Menganalisis SIA penerimaan kas dari penjualan di PT Primkop Polrestabes Semarang. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan dan studi pustaka, dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi maka diketahui SIA penerimaan kas dari penjualan tunai masih lemah dibuktikan belum adanya fungsi gudang dan fungsi pengiriman serta dokumen maupun catatan akuntansi yang diterapkan belum lengkap. Hasil analisis dengan memperbaiki struktur organisasi dan merealisasikan adanya fungsi gudang dan fungsi pengiriman serta menambahkan dokumen dan catatan akuntansi yang diperlukan pada proses penjualan tunai, sehingga pengendalian intern berjalan dengan efektif.

6. Hendry Jaya (2018)

Menganalisis SIA penjualan dan penerimaan kas di PT Putra Indo Cahaya. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan dan studi pustaka, dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi maka diketahui ada kelemahan dalam SIA penjualan dan penerimaan kas dengan bukti yaitu dokumen dan catatan akuntansi dalam penjualan tunai dan penerimaan kas belum lengkap sehingga hasil analisis deskriptif kualitatif perlu melengkapkan dokumen dan catatan akuntansi tersebut agar pengendalian internal berjalan efektif.

7. Sandhi Kurniawan (2018)

Menganalisis SIA penjualan tunai dan penerimaan kas di CV Arohmah Malang. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan dan studi pustaka, dengan teknik observasi, wawancara, dokumentasi maka

diketahui SIA penjualan tunai dan penerimaan kas masih lemah dibuktikan dengan adanya perangkapan fungsi keuangan dan fungsi gudang beserta kurangnya jumlah karyawan dan penggunaan dokumen yang tidak lengkap serta catatan akuntansi yang ada hanya buku harian kas. Hasil analisis dengan melakukan pemisahan fungsi keuangan dan fungsi gudang serta menambahkan dokumen seperti bukti kas keluar, rekap penjualan dan perbaikan nota penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal sehingga SIA penerimaan kas dari penjualan tunai dapat berjalan dengan lancar.

8. Ningtyas, Selfia Ayu, Moh Halim, and Ade Puspito (2019)

Mendesain SIA penjualan tunai dan penerimaan kas studi kasus pada UD. Putra Tape 99. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan dan studi kepustakaan sehingga diketahui bahwa pencatatan transaksi secara manual serta manajer dan kasir merangkap tugas. Hasil analisis deskriptis kualitatif adalah dengan menambah SDM sehingga tidak terjadi perangkapan tugas antar kasir dan manajer serta melakukan pencatatan transaksi secara komputerisasi.

9. Veronica Yasintha Sedo Branyor (2023)

Menganalisis SIA penjualan tunai dan penerimaan kas di PT Pintar Asia Swalayan Maumere. Data dikumpulkan melalui metode studi lapangan dan studi pustaka, dengan teknik observasi, wawancara serta dokumentasi maka hal ini dikatakan lemah karena bagian akuntansi dan bagian kasir dilakukan oleh kepala operasional. Hasil analisis deskriptif kualitatif perlu ada pembagian tugas yang tegas antara kasir dan kepala

operasional. terdapat perangkapan tugas pada bagian fungsi akuntansi dan fungsi kas yang seharusnya dipegang oleh admin keuangan dan fungsi kas yang sebenarnya dipegang oleh kasir dan kepala operasional.

10. Ayu Agustina dkk (2021)

Menganalisis SIA penjualan dan penerimaan kas di PT. Armada Pagora Jaya Kediri. Data dikumpulkan melalui metode studi pustaka serta studi lapangan, dengan teknik observasi, wawancara, dokumentasi maka SIA penjualan dan penerimaan kas masih di katakan lemah karena kurangnya pemahaman perusahaan akan pentingnya SIA penjualan tunai dan terbatasnya sumber daya manusia yang ada. Hasil analisis dengan memperbaiki struktur organisasi yang memisahkan fungsi gudang dan fungsi PDI sebagai pengecekan fisik motor yang keluar, serta memperbaiki sistem dan prosedur penjualan tunai maka diperoleh pengendalian internal yang efektif.

B. Landasan Teori

1. Sistem Informasi Akuntansi

a. Pengertian Sistem

Romney dan Steinbart (2015:3) serta Mulyadi (2016:2) berpendapat bahwa sistem merupakan suatu unsur yang berinteraksi agar dapat mencapai tujuan yang telah disepakati oleh manajemen.

b. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Ratnasih dkk (2017), Ningtiyas, dkk. (2019) serta Kharisma dan Juliarsa (2017), menyatakan bahwa SIA memiliki pengertian: teknologi informasi yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan

informasi yang dapat digunakan oleh manajer untuk mengambil keputusan terkait dengan transaksi keuangan.

Romney dan Steinbart (2015) menyatakan SIA adalah sekumpulan prosedur yang berisi instruksi untuk pengumpulan, pencatatan, penyimpanan, pengelolaan semua informasi untuk mendukung pengendalian internal dalam pengambilan keputusan.

c. Tujuan dan manfaat Sistem Informasi Akuntansi

1) Tujuan Sistem informasi Akuntansi

Bertujuan untuk memudahkan proses penyampaian informasi dan pengambilan keputusan. Mardi (2015), berpendapat bahwa tujuan SIA sebagai berikut:

- a) Memberikan informasi agar pemimpin bertanggungjawab dalam mengelola perusahaan.
- b) Sistem informasi digunakan untuk mengelolah sumber daya untuk kelancaran operasional perusahaan.
- c) Memenuhi setiap tanggung jawab pada perusahaan.

2) Manfaat Sistem Informasi Akuntansi

TMbooks (2015:4) menyatakan bahwa SIA menghasilkan informasi yang digunakan antara lain:

- a) Menerima pesanan, mengirim barang, menagih pelanggan serta menerima pelunasan konsumen.
- b) Memberikan dukungan dalam pengambilan keputusan, seperti mengidentifikasi produk yang paling diminati, memungkinkan

manajemen untuk menentukan produk yang harus selalu tersedia dalam stok dan strategi penjualannya.

- c) Melindungi kekayaan perusahaan dengan penerapan pengendalian internal yang terdiri dari prosedur, kebijakan ataupun aturan agar informasi keuangan yang disajikan menjadi akurat.

2. Penjualan Kredit

a. Pengertian Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan strategi yang digunakan dalam dunia usaha untuk meningkatkan volume penjualan, kredit bertujuan untuk meningkatkan jumlah penjualan, tetapi juga memiliki risiko yang dapat berdampak negatif pada perusahaan, seperti peningkatan risiko kredit macet akibat dari pelanggan yang terlambat membayar tagihan yang sudah lewat jatuh tempo, serta potensi adanya penyimpangan atau kecurangan dalam aktivitas penjualan kredit yang dapat mengancam keberlangsungan perusahaan. Penjualan kredit diterapkan supaya semua kegiatan penjualan kredit berjalan sesuai dengan yang ditetapkan dalam suatu prosedur pengendalian internal.

b. Fungsi terkait dalam SIA pada penjualan kredit sebagai berikut:

Mulyadi (2014:211) menjelaskan SIA penjualan kredit memiliki fungsi yang terkait antara lain:

1) Fungsi Penjualan

Bertugas menerima order pembeli kemudian memodifikasinya dengan detail selanjutnya dimintakan persetujuan kredit untuk

penentuan tanggal kirim dari barang tersebut, serta melakukan pengisian formulir pesanan pengiriman.

2) Fungsi Kredit

Melakukan pembaharuan status kredit dari masing-masing pelanggan serta memberikan persetujuan kredit.

3) Fungsi Gudang.

Melakukan penyimpanan barang dan menyediakan pesanan pembeli untuk selanjutnya diserahkan kepada departemen pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Menyiapkan dan mengirimkan barang kepada pembeli seperti yang telah disebutkan di surat order pengiriman.

5) Fungsi Penagihan

Membuat Faktur penjualan yang diserahkan kepada pembeli kemudian menyalin faktur untuk diberikan ke bagian akuntansi agar dilakukan pencatatan penjualan secara kredit.

6) Fungsi Akuntansi

Meringkas piutang pembelian dari transaksi penjualan kredit dan mengirimkan pernyataan pembayaran kepada pelanggan yang berhutang, serta mencatat biaya pokok penjualan untuk barang yang telah terjual.

c. Jaringan Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Mulyadi (2016:167) berpendapat jaringan prosedur yang membentuk SIA penjualan kredit

1) Prosedur Order Penjualan

Fungsi penjualan menerima order dari pembelian dan memberikan informasi pada surat order dari pembeli.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Prosedur ini meminta persetujuan penjualan kredit pada pembelian dari fungsi kredit.

3) Prosedur Pengiriman

Mengirimkan barang kepada pembeli berdasarkan surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4) Prosedur Penagihan

Membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.

5) Prosedur Pencatatan Piutang

Mencatat faktur penjualan pada kartu piutang penyimpanan dokumen tembusan sesuai abjad.

6) Prosedur Distribusi Penjualan

Mendistribusikan data menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7) Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Mencatat total harga per unit barang yang terjual jumlah seluruh periode penilaian secara berkala.

3. Penjualan Tunai

a. Penjualan

Mulyadi (2016:160), menyatakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari transaksi tersebut, dan penjualan merupakan proses di mana suatu kepemilikan memiliki hak atas barang atau jasa yang dialihkan atas penjual kepada pembeli.

b. Penjualan Tunai

Mulyadi (2016:379), dan Sujarweni (2015:79) berpendapat bahwa SIA penjualan tunai merupakan suatu sistem di mana perusahaan mengharuskan pembeli untuk melakukan pembayaran sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah pembayaran dilakukan oleh pembeli, maka barang akan diserahkan, dan kemudian transaksi penjualan akan dicatat oleh perusahaan.

c. Fungsi Yang Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dan Penerimaan Kas

Mulyadi (2016:385), menyatakan sistem penerimaan kas dari penjualan tunai berfungsi sebagai berikut :

1) Fungsi Penjualan

Bertugas menerima pesanan dari pembeli, mengisi faktur tunai, dan mengirimkan faktur tersebut kepada pembeli untuk pembayaran barang kepada fungsi pembayaran tunai.

2) Fungsi Kas

Menerima uang tunai dari penjualan tunai.

3) Fungsi Gudang

Melakukan pengemasan barang, penyerahan barang yang dipesanan pembeli dan penyerahan barang kepada pengiriman barang.

4) Fungsi Pengiriman

Menerima barang dari bagaian gudang kemudian melakukan penyerahan barang yang telah dibayar kepada pembeli.

5) Fungsi Akuntansi

Mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta menyusun laporan penjualan.

d. Dokumen Yang Digunakan dalam SIA Penjualan Tunai dan Penerimaan Kas

Menurut Mulyadi (2016:386) dokumen sistem penjualan tunai adalah:

1) Faktur Penjualan Tunai

Mencatat berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.

2) Prosedur Penerimaan Kasa

Bagian kassa bersama faktur penjualan tunai melakukan pengoperasian mesin *cash register* agar hasil dari bukti tersebut ditempelkan pada bagian faktur yang telah lunas dan diserahkan ke pembeli untuk keperluan pengembalian barang kepada bagian pengiriman.

3) Prosedur Penyerahan Barang

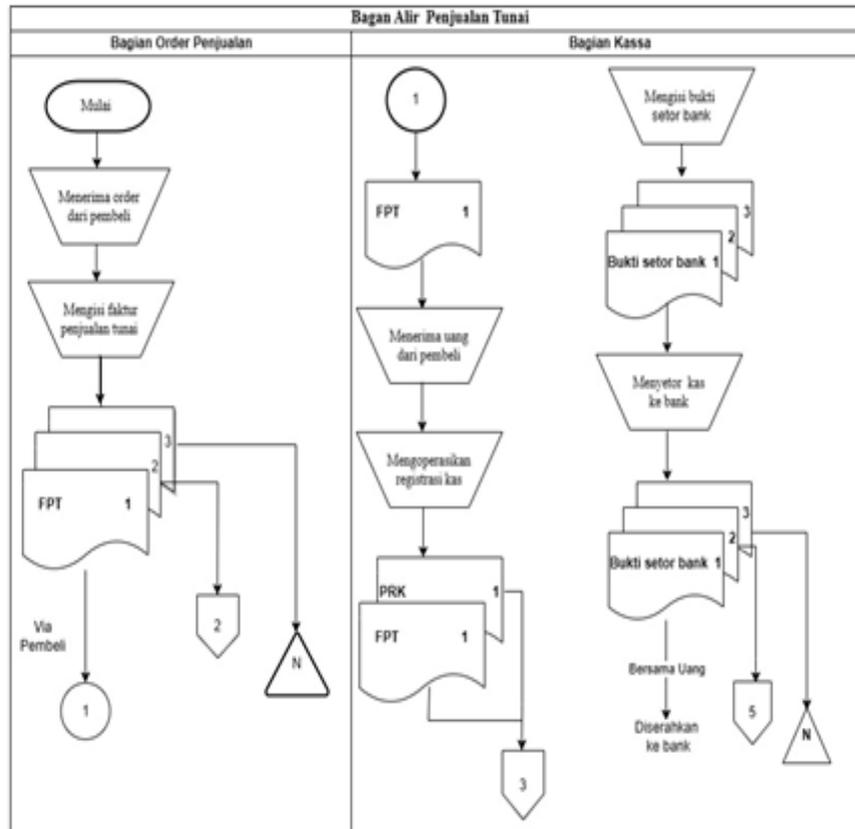
Penyimpanan barang ditangani setelah penerimaan faktur dari bagian penjualan sesuai dengan jumlah sebenarnya. Pada kegiatan ini dilakukan oleh bagian gudang. Bagian pencatatan juga dilakukan ke dalam buku gudang dan penyerahan barang kepada bagian pengiriman.

4) Prosedur Pencatatan Kas

Bagian ini menerima pita registrasi kas dari bagian pengiriman selanjutnya bagian akuntansi melakukan pencatatan pada jurnal penjualan dan penerimaan kas.

g. Bagan Alir Dan Prosedur Penjualan Tunai

Gambar 13
Bagan Alir Penjualan Tunai

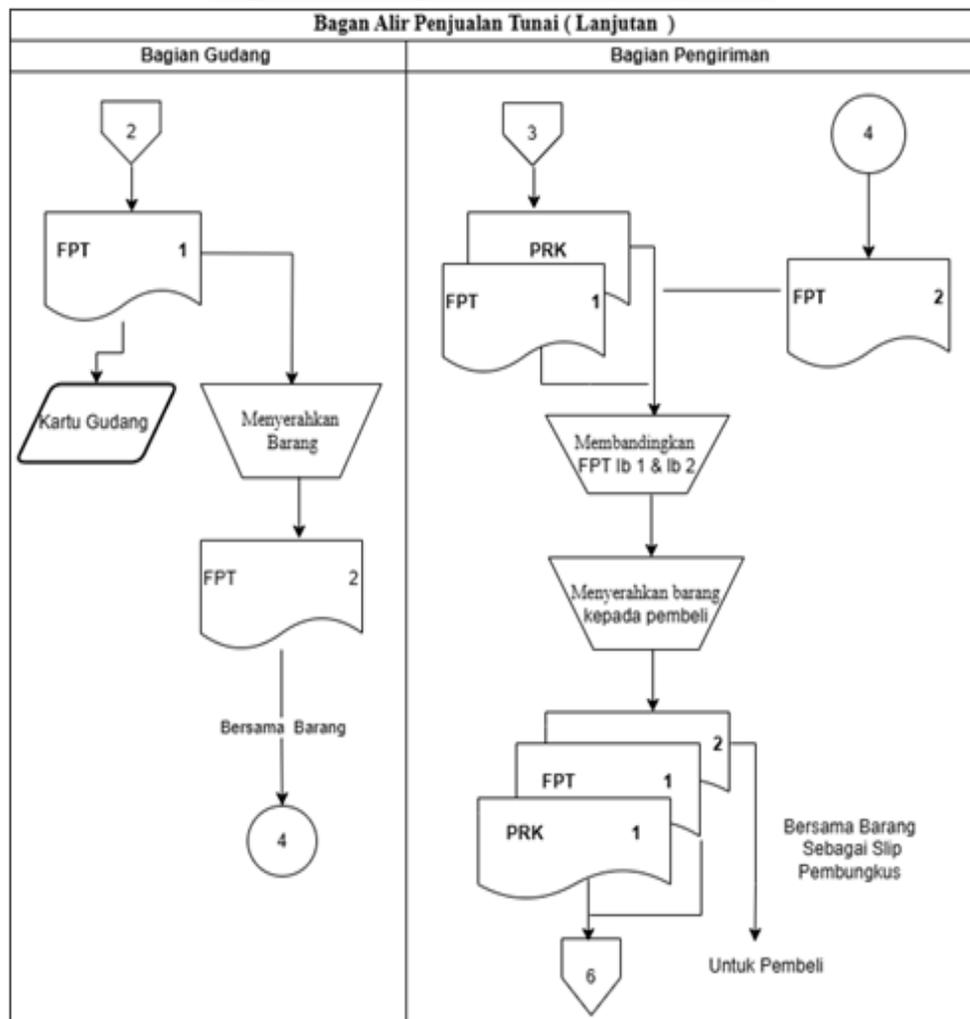


Sumber : Mulyadi (2016-398)

Keterangan

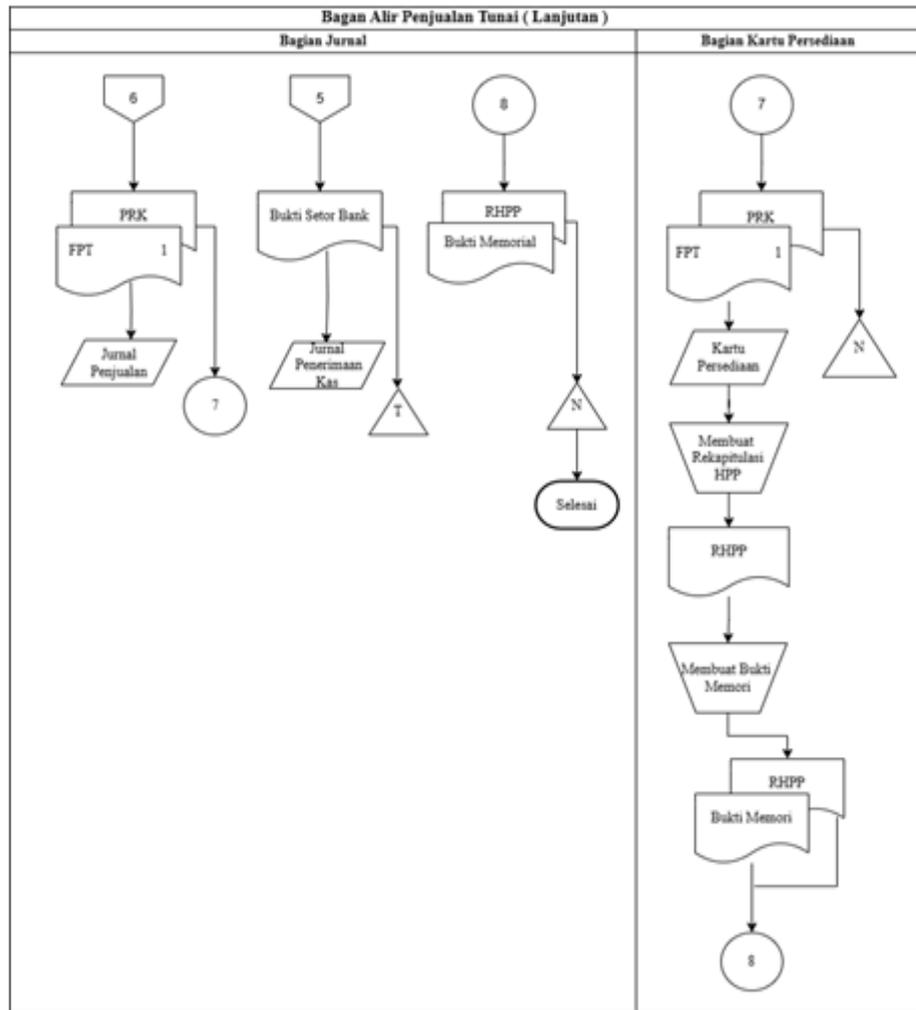
FTP : Faktur Penjualan Tunai
PRK : Pita Register Kas

Gambar 14
Bagan Alir Penjualan Tunai (Lanjutan)



Sumber: Mulyadi (2016 : 397-398)

Gambar 15
Bagan Alir Penjualan Tunai (Lanjutan)



Sumber : Mulyadi (2016 : 397-398)

4. Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas

a. Pengertian Kas

Rudianto (2018:83) menyatakan kas merupakan aset lancar paling likuid digunakan perusahaan dalam melakukan transaksi setiap saat, dapat berupa aset lancar yang dimiliki perusahaan dan memiliki nilai sebagai alat pembayaran yang sah.

b. Pengertian Penerimaan Kas

Mulyadi (2016: 379) menyatakan SIA penerimaan kas suatu proses pengumpulan dari transaksi yang dilakukan untuk menambah kas dan pembayaran piutang untuk aktivitas operasi suatu organisasi.

c. Sistem dan Prosedur Pada Penerimaan Kas

1) Prosedur Penerimaan Uang dari Penjualan (*Over the Counter Sale*):

Tahapan penerimaan uang dari penjualan tunai yaitu:

- a) Barang dipesan *customer* dari departemen penjualan
- b) Pelanggan membayar secara *cash*, kartu pribadi, atau debet ke bagian kas
- c) Bagian ekspedisi menerima petunjuk dari bagian penjualan sehingga pesanan dapat diantar ke *customer*.
- d) Pesan dikirim kepada pelanggan oleh departemen ekspedisi
- e) Pihak bank menerima uang dari departemen kas
- f) Departemen akuntansi membukukan hasil penjualan pada catatan transaksi penjualan.
- g) Departemen bidang akuntansi, pencatatan pada jurnal penerimaan kas sebagai bukti penerimaan kas dari hasil penjualan tunai

2) Proses Penerimaan Uang dari Penjualan Berdasarkan (*COD Sale*):

melibatkan perusahaan logistik untuk mengirim pesan dari aktivitas penjualan tunai. Proses penerimaan uang dari metode *COD Sale* meliputi beberapa tahapan-tahapan diantaranya:

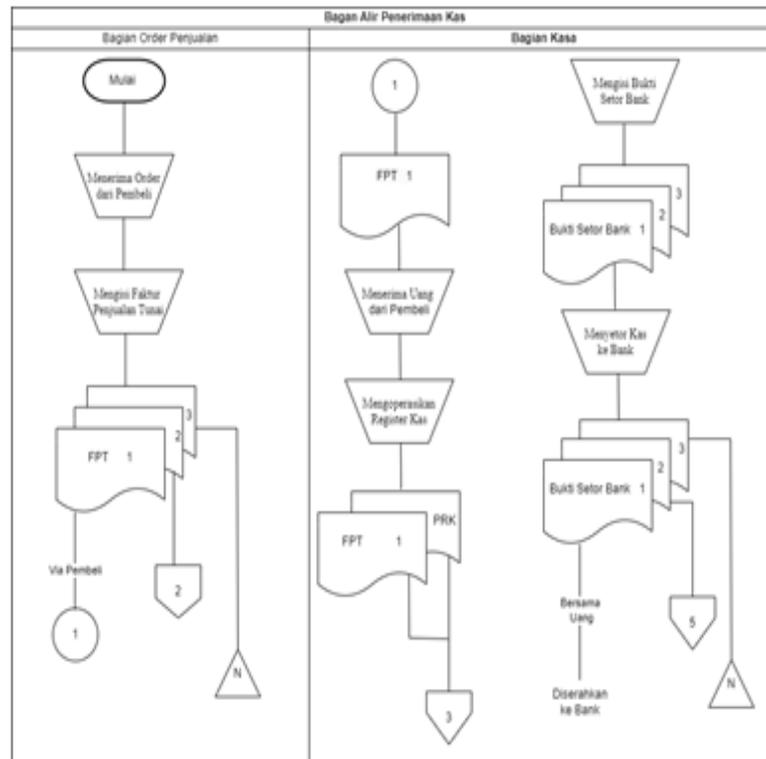
- a) Barang dipesan melalui surat kemudian dikirim ke kantor pos oleh pelanggan.
- b) Pihak penjual mendatangi kantor pos untuk mengisi form *COD Sale* dan mengirimkan barang.
- c) Pihak kantor pos ditunjukkan menerima pesanan dan form *COD Sale* sesuai petunjuk dari pihak kantor pos pengirim.
- d) Pelanggan menerima form *COD Sale* dari kantor pos.
- e) Pelanggan mendatangi kantor pos dengan form *COD Sale* yang diterima dari kantor pos dan membayar sesuai dengan nominal yang tertera kemudian pihak kantor pos memberikan barang pesanan kepada pelanggan.
- f) Pihak kantor pos pengirim mendapat informasi dari pihak kantor pos penerima jika proses *COD Sale* berhasil.
- g) Pihak penjual mendatangi kantor pos untuk mengambil pembayaran dari pelanggan.

3) Prosedur Penerimaan uang dari penjualan dengan *credit card sale*

merupakan suatu metode dengan pembeli melakukan pembelian secara langsung dan melakukan transaksi dengan menggunakan kartu kredit.

d. Bagan Alir Dan Prosedur Penerimaan Kas

Gambar 16
Bagan Alir Penerimaan Kas dari *Over the Counter Sale*



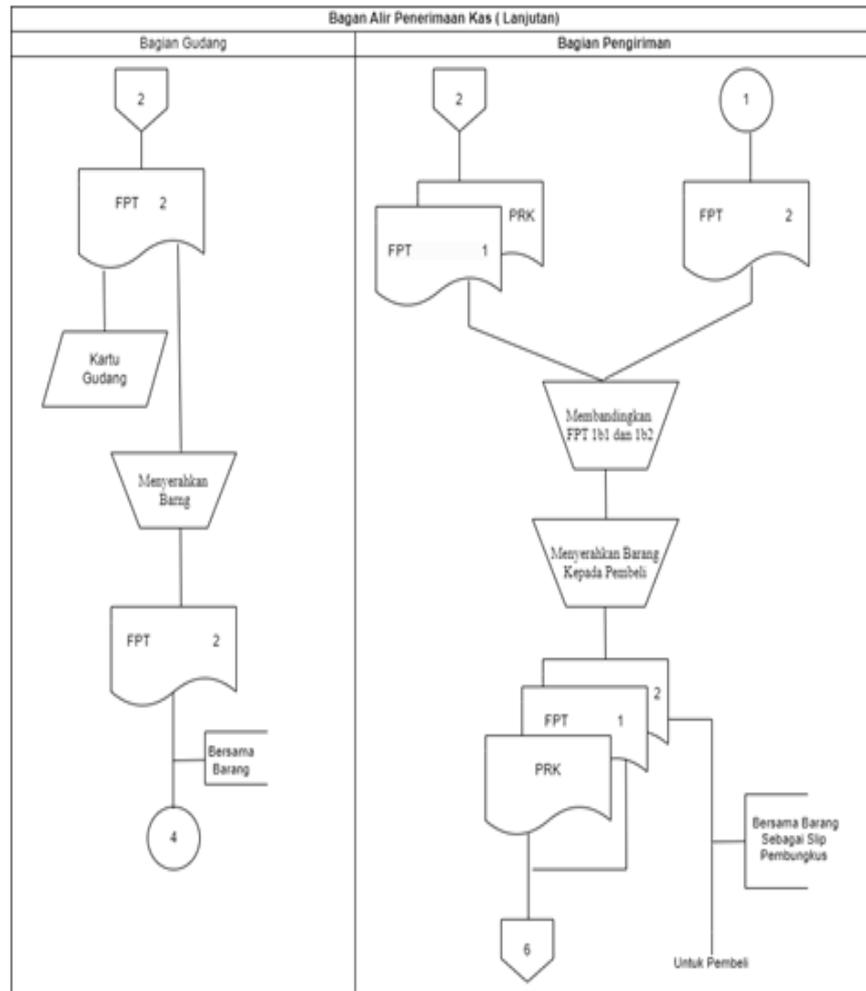
Sumber : Mulyadi(2016 : 398)

Keterangan

FPT : Faktur Penjualan Tunai

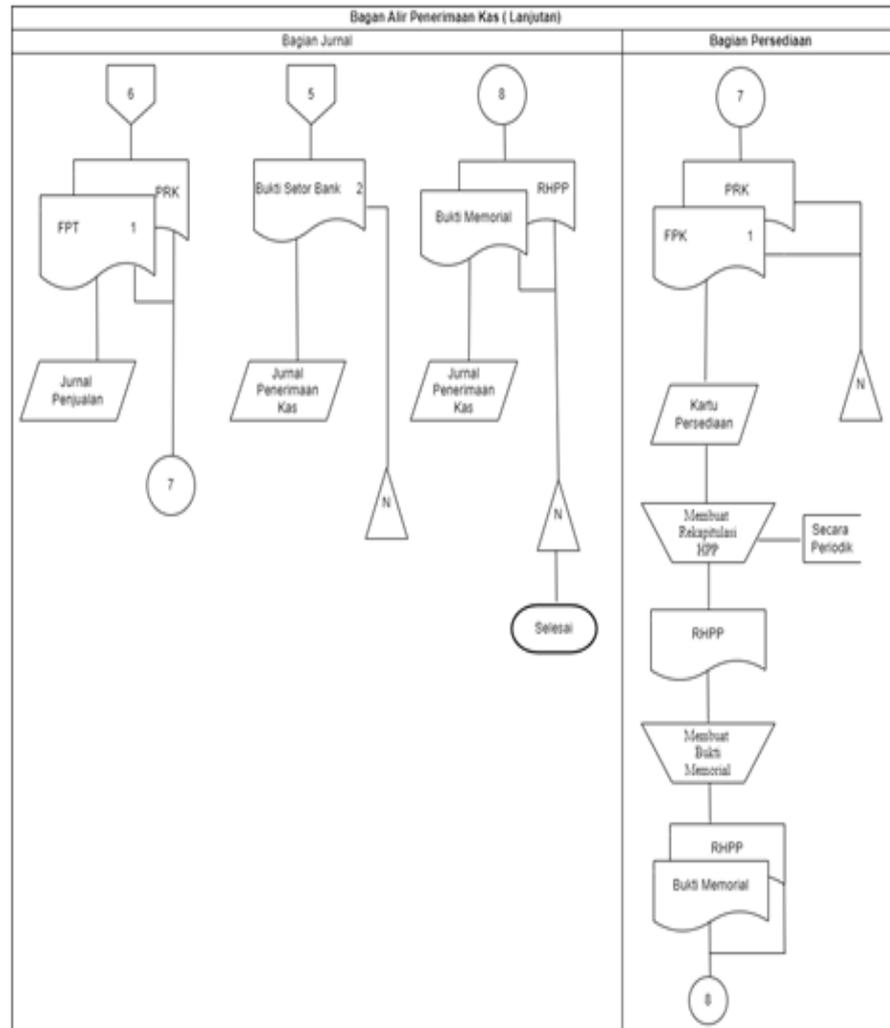
PRK : Pita Register Kas

Gambar 17
Bagan Alir Penerimaan Kas dari *Over the Counter Sale*
(Lanjutan)



Sumber : Mulyadi (2016 : 398)

Gambar 18
Bagan Alir Penerimaan Kas dari *Over the Counter Sale*
(Lanjutan)



Sumber : Mulyadi (2016:399)

5. Pengendalian internal

a. Pengertian Pengendalian Internal

Meiryani (2020:116) menerapkan prosedur yang di jalankan oleh direksi, manajemen, dan pegawai dalam pengelolaan organisasi. Prosedur ini dirancang untuk keamanan yang memadai tentang keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan hukum, efektivitas dan efisiensi operasi.

b. Komponen Pengendalian Internal

COSO dalam Meiryani (2020: 118) menyatakan sebagai berikut :

1) Lingkungan Pengendalian

Semua proses dan struktur yang mendasari aktivitas pengendalian

2) Penilaian Resiko

Proses mengidentifikasi dan menilai risiko terhadap tercapainya tujuan. Risiko yang teridentifikasi di bandingkan dengan tingkat toleransi yang telah ditentukan.

3) Aktivitas Pengendalian

Tindakan yang telah ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur untuk memastikan arahan manajemen untuk mengurangi risiko pencapaian tujuan yang dilaksanakan.

4) Informasi dan Komunikasi

Informasi penting dalam pelaksanaan tanggungjawab pengendalian internal guna mendukung tujuan kegiatan operasi.

5) Pemantauan

Kegiatan penelusuran untuk mengontrol alur sistem sehingga ketika terjadi kesalahan segera untuk ditindaklanjuti.

c. Prinsip Pengendalian Internal

Hary (2018) menyatakan industri umumnya hendak menerapkan beberapa prinsip dalam pengendalian internal antara lain:

- 1) Menetapkan tanggung jawab
- 2) Pemisahan fungsi
- 3) Dokumentasi
- 4) Pengendalian fisik, mekanik, dan elektronik
- 5) Pengujian independen dan verifikasi internal

d. Unsur Pokok Pengendalian Internal

Mulyadi (2017:130) menyatakan adanya beberapa unsur pokok sistem pengendalian internal antara lain:

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

C. Kerangka Pikir

Gambar 19
Kerangka Pikir

