

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Sistem Informasi Akuntansi**

##### **2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan.

Menurut Turner, Weickgenannt, & Copeland (2017:4) Sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal.

Dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat menghasilkan informasi dengan melakukan kegiatan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memproses sampai dengan menghasilkan laporan data akuntansi yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan baik pengguna internal maupun eksternal.

### **2.1.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Terdapat enam komponen sistem informasi akuntansi menurut Romney & Steinbart (2018:11) yaitu :

1. Para pengguna yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data yang berisikan tentang organisasi serta kegiatan bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, yang di dalamnya termasuk komputer, perangkat periferal, dan perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam mengolah sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan prosedur keamanan guna melindungi sistem informasi akuntansi.

### **2.1.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Romney & Steinbart (2018:11) mengatakan keenam komponen sistem informasi akuntansi diatas memungkinkan sistem informasi akuntansi untuk memenuhi tiga fungsi bisnis penting, yaitu sebagai berikut :

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai kegiatan yang dilakukan organisasi, sumber daya, serta personil dari organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti misalnya melakukan penjualan dan pembelian bahan baku dengan proses yang sering dilakukan secara berulang.

2. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi kegiatan, sumber daya, dan personil organisasi.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk melindungi aset dan data organisasi.

#### **2.1.4 Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney & Steinbart (2018:11) Sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat memberikan manfaat serta menambah nilai untuk organisasi dengan:

1. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya dari produk atau layanan (jasa).
2. Meningkatkan efisiensi.
3. Berbagi pengetahuan.
4. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokannya (supply chains).
5. Memperbaiki struktur pengendalian internal.
6. Meningkatkan kemampuan organisasi untuk pengambilan keputusan.

## **2.2 Penjualan**

### **2.2.1 Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang

yang diperlukan konsumen. Dengan adanya penjualan individu-individu bisa saling bertemu muka untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga saling menguntungkan (Zamzami, 2016:8)

Pencapaian suatu perusahaan pada umumnya diputuskan untuk efektif dilihat dari kapasitas untuk mendapatkan keuntungan. Dengan manfaat yang diperoleh, perusahaan akan benar-benar ingin mendorong latihan yang berbeda, meningkatkan ukuran sumber daya dan modal dan dapat menciptakan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan ini, organisasi bergantung pada latihannya sebagai: transaksi, semakin menonjol volume bisnisnya, semakin penting manfaatnya didapat oleh organisasi.

### **2.2.2 Sistem Penjualan Tunai**

Penjualan Tunai menurut (Mulyadi, 2010) mengatakan bahwa: Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Sedangkan pengertian Penjualan Tunai menurut (Diana & Setiawati, 2011) 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.

### **2.2.3 Sistem Penjualan Kredit**

Penjualan Kredit menurut (Mulyadi, 2010) 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 (Samryn, 2015) 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.

### **2.2.4 Siklus Penjualan**

Siklus penjualan merupakan satu rangkaian kegiatan penjualan yang terjadi secara berulang-ulang dan diikuti dengan proses perekaman data dan informasi bisnis. Disebut siklus, karena sifatnya yang berputar dan berulang, diawali dari 13 penerimaan order dan diakhiri dengan penerimaan tagihan, kembali lagi dengan aktivitas penerimaan order dan diakhir kembali dengan penerimaan tagihan, demikian seterusnya aktivitas berlangsung secara berulang-ulang (Ardana (2016:127). Sedangkan menurut Zamzami (2016:178), siklus penjualan merupakan rangkaian aktivitas bisnis dan pemrosesan informasi yang berhubungan dengan penyediaan

barang dan jasa untuk pelanggan dan penerimaan kas pembayaran atas penjualan yang dilakukan. Tujuan utama dari siklus penjualan adalah menyediakan produk yang tepat pada tempat, waktu, dan harga yang tepat. Untuk dapat mengawasi dan mengevaluasi keefisienan serta keefektifan siklus penjualan, maka dibutuhkan data yang sesuai agar data dapat berguna untuk pengambilan keputusan, maka data harus akurat, handal, dan tepat waktu. Menurut Romney & Steinbart (2018:354) Siklus Penjualan adalah rangkaian aktivitas bisnis yang dilakukan secara berulang dan pemrosesan informasi terkait dengan aktivitas operasi penyediaan barang atau jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai dalam pembayaran untuk penjualan tersebut. Berdasarkan proses bisnis atau siklus transaksi dapat dibagi menjadi lima, yaitu:

1. Siklus pendapatan (*revenue cycle*), siklus ini membahas tentang barang dan jasa yang dijual dengan tujuan untuk memperoleh uang secara langsung atau memastikan bahwa uang itu dapat diperoleh di masa yang akan datang.
2. Siklus pengeluaran (*expenditure cycle*), pada siklus ini perusahaan membeli barang dan jasa untuk dijual kembali atau digunakan untuk memproduksi suatu barang. Dalam siklus ini perusahaan memperoleh barang dengan uang tunai atau berjanji akan membayar uang tunai dimasa depan.
3. Siklus produksi atau konversi (*production or conversion cycle*), dalam siklus ini perusahaan mengolah bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan yang tersedia sehingga menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.

4. Siklus sumber daya manusia/penggajian (*human resources/payroll cycle*), aktivitas dalam siklus ini adalah mempekerjakan, melatih, memberi kompensasi, mengevaluasi, mempromosikan, dan memberhentikan karyawan.
5. Siklus pembiayaan (*financing cycle*) Siklus ini membahas tentang perusahaan yang menjual saham kepada investornya, kemudian investor tersebut dibayar dengan dividen dan bunga.

Menurut Hall (2011:154-160) alur prosedur penjualan kredit suatu perusahaan antara lain sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan dimulai dari ketika bagian penjualan menerima pesanan pelanggan, kemudian bagian penjualan memproses pesanan tersebut setelah mendapat persetujuan mengenai batas kredit pelanggan dari bagian kredit dan memberikan informasi pesanan tersebut kepada bagian-bagian lain yang bersangkutan dalam siklus penjualan.
2. Setelah memberikan informasi kredit pelanggan, bagian kredit kemudian menyimpan dokumen data pelanggan terkait transaksi tersebut ke dalam arsip yang sudah disediakan.
3. Kemudian bagian gudang mulai menyiapkan barang dan mencocokkannya dengan informasi penjualan yang diterima dari bagian penjualan mengenai kecocokan barang yang dipesan dan kuantitas dari barang tersebut, dan memberikannya kepada bagian pengiriman untuk segera dilakukan pengiriman barang kepada pelanggan yang bersangkutan.

4. Setelah menerima barang dari bagian gudang, bagian pengiriman segera mengirimkan barang kepada pelanggan yang bersangkutan dengan membawa segala dokumen terkait dari pengiriman barang tersebut seperti surat jalan dan sebagainya, dimana dokumen-dokumen tersebut nantinya akan diberikan kepada bagian lain terkait transaksi tersebut.
5. Bagian penagihan akan melakukan penagihan kepada pelanggan atas transaksi tersebut setelah menerima kelengkapan dokumen dari bagian-bagian lain terkait transaksi tersebut, dan setelah melakukan penagihan, bagian penagihan mengirimkan informasi kepada bagian piutang dan persediaan.
6. Kemudian bagian persediaan akan memperbarui kartu persediaannya setelah menerima informasi dari bagian penagihan dan mencocokkannya dengan dokumen atas barang keluar yang diberikan oleh bagian gudang.
7. Begitu juga bagian piutang juga akan melakukan penyesuaian terhadap jumlah piutang pelanggan tersebut setelah menerima informasi dari bagian penagihan.
8. Langkah berikutnya, semua bagian yang terlibat dalam kegiatan proses penjualan ini mengirimkan rangkuman informasi yang diperoleh ke dalam buku besar umum. Kemudian buku besar akan memproses ke akun pengendali yang dipengaruhi oleh transaksi penjualan selama satu periode.

#### **2.2.5 Prosedur Penjualan**

Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan

secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Meskipun jenis perusahaan dan tipe organisasi bisnis saat ini telah sangat beragam, namun fungsi kegiatan dalam siklus penjualan kurang lebih serupa, menurut (Ardhana, 2016:54) meliputi antara lain :

1. Melayani pertanyaan dan memberikan informasi tentang produk kepada calon pelanggan.
2. Menerima order pembelian dari pelanggan.
3. Menyiapkan kontrak penjualan dan/ atau order penjualan.
4. Menyiapkan barang atau jasa.
5. Menyiapkan pengiriman barang atau penyerahan jasa.
6. Menyiapkan faktur penjualan.
7. Melakukan penagihan piutang.
8. Menerima pembayaran piutang.
9. Proses akuntansi:
  - a. Jurnal penjualan.
  - b. Jurnal penerimaan kas.
  - c. Pemeliharaan kartu piutang.
  - d. Pemeliharaan buku besar.
  - e. Penyiapan laporan akuntansi.

Prosedur-prosedur dan fungsi yang terlibat dalam penjualan antara lain:

(Sutabri, 2009:122)

1. Order penjualan Fungsi order penjualan mengawali pemrosesan order pelanggan dengan menyiapkan order penjualan. Order penjualan memuat deskripsi mengenai produk yang dipesan, harga produk, dan keterangan mengenai pelanggan, seperti nama, alamat pengiriman, dan jika perlu alamat penagihan. Pada titik ini jumlah aktual yang dikirimkan dan biaya pengirimannya belum diketahui. Faktur dibuat setelah barang dikirimkan dengan memberitahukan kegiatan tersebut ke departemen penagihan karena faktur dibuat setelah pengiriman, pengorderan, dan penagihan sehingga kegiatan ini disebut post billing.
2. Kredit Kredit pelanggan harus diverifikasi sebelum dilakukan pengiriman barang. Cek kredit memuat penetapan jumlah kredit yang diberikan yang sudah mendapat otorisasi dari pihak manajemen untuk pelanggan tetap. Cek kredit diperlukan untuk menetapkan syarat penjualan kepada pelanggan untuk pelanggan baru. Setelah kredit disahkan, fungsi order penjualan mendistribusikan kumpulan order penjualan kredit.
3. Barang jadi Fungsi produk jadi menerima order seperti yang terdapat pada rangkapan persediaan dari order penjualan. Catatan-catatan persediaan dari order penjualan. Catatan-catatan persediaan dimutakhirkan untuk menunjukkan kuantitas aktual yang harus diberikan ke fungsi pengiriman. Kuantitas aktual tercatat di rangkapan persediaan dari order penjualan, kemudian disampaikan bersamaan dengan barang ke fungsi pengiriman.

4. Pengiriman Fungsi pengiriman menerima order untuk pengiriman setelah mencocokkan rangkapan slip pengepakan dengan rangkapan persediaan dari formulir order penjualan. Sering dibutuhkan pembuatan bill of lading (bukti pengiriman barang). Bill of lading adalah dokumen yang menghubungkan pengirim dengan pembawa barang. Bill of lading merupakan bukti yang merinci keadaan barang dan kontrak biaya pengiriman tentang transfer barang dari perusahaan transportasi/ekspedisi. Sering biaya pengiriman dibayarkan oleh pengirim, tetapi ditagihkan ke pelanggan melalui faktur penjualan.
5. Penagihan Fungsi pengiriman menyerahkan dokumen pengiriman ke fungsi penagihan. Dokumen ini disebut nota pengiriman dan biasanya mencakup rangkapan persediaan dari formulir order penjualan dan rangkapan bukti pengiriman barang (bill of lading). Fungsi penagihan menerima dokumendokumen order terbuka yang berkaitan, memverifikasi order, kemudian membuat faktur dengan mencatat biaya sesuai kuantitas aktual yang dikirimkan ke pelanggan. Faktur-faktur dicatat dalam jurnal penjualan dan rangkapan pemindahbukuan dikirimka ke fungsi piutang dagang. Secara berkala, voucher jurnal disajikan dan dikirimkan ke fungsi buku besar untuk posting ke buku besar.
6. Piutang dagang dan buku besar Perbedaan antara penagihan dan piutang dagang merupakan hal penting untuk menjaga adanya pemisahan fungsi-fungsi. Penagihan bertanggung jawab untuk membuat faktur-faktur transaksi penjualan, sementara piutang dagang membuat catatan informasi rekening

pelanggan dan mengirimkan laporan posisi rekening secara periodik kepada pelanggan. Penagihan tidak mempunyai akses ke catatan-catatan keuangan dan catatan tersebut terpisah dari kegiatan pemfakturan.

## **2.3 Sistem Pengendalian Internal**

### **2.3.1 Pengertian Pengendalian Internal**

Menurut Considine, Parkes, Olesen, Blount, & Speer (2012:305) mengatakan bahwa pengendalian internal adalah kegiatan yang dilakukan oleh organisasi atau perusahaan untuk membantu dalam mencapai tujuan operasional yang efisien, pelaporan yang andal, dan kepatuhan terhadap undang-undang yang relevan.

### **2.3.2 Fungsi Pengendalian Internal**

Menurut Romney & Steinbart (2018:198) menyatakan bahwa pengendalian internal memiliki 3 fungsi penting, yaitu :

1. Preventive Controls Pengendalian ini merupakan pengendalian internal untuk mencegah masalah sebelum timbul. Contohnya seperti merekrut personil yang terqualifikasi, memisahkan tugas antar karyawan, dan melakukan pengendalian terhadap aset dan informasi.
2. Detective Controls Pengendalian ini merupakan pengendalian internal untuk menemukan masalah yang tidak dapat dicegah. Contohnya seperti pemeriksaan ulang terhadap perhitungan dan menyiapkan rekonsiliasi bank serta neraca saldo (trial balance) bulanan.

3. Corrective Controls Pengendalian ini merupakan pengendalian internal yang berguna mengidentifikasi dan memperbaiki masalah yang ditemukan serta memulihkan kembali dari kesalahan tersebut. Contohnya seperti mempertahankan salinan cadangan dokumen, memperbaiki kesalahan dalam entri data, dan mengirimkan kembali transaksi untuk pemrosesan selanjutnya.

### **2.3.3 Komponen Pengendalian Internal**

Menurut Considine, Parkes, Olesen, Blount, & Speer (2012:308) terdapat 5 komponen pengendalian internal, yaitu :

1. Control Environment (Lingkungan pengendalian) Pengendalian lingkungan merupakan sikap, penekanan dan kesadaran manajemen organisasi terhadap pengendalian internal dan operasinya dalam organisasi. Lingkungan disini mencakup struktur organisasi, komitmen, integritas, standar, dan lain – lain.
2. Risk Assessment (Penaksiran risiko) Penaksiran risiko merupakan proses identifikasi dan melakukan analisa terhadap risiko yang dapat menghambat dalam pencapaian tujuan organisasi.
3. Control activities (Kegiatan pengendalian) Kegiatan pengendalian merupakan tanggapan dari manajemen terhadap risiko yang teridentifikasi sebagai bagian dari tahap manajemen risiko. Perusahaan dapat merancang prosedur dan kebijakan untuk mengurangi kecurangan dan mengidentifikasi resiko yang dihadapi perusahaan.

4. **Information and communication (Informasi dan komunikasi)** Informasi dan komunikasi sangat penting dalam pengendalian internal agar pertukaran informasi antar entitas dapat diterima dengan baik oleh seluruh karyawan.

**Monitoring (Pemantauan)** Pemantauan dilakukan secara berulang untuk memeriksa sistem pengendalian guna memastikan bahwa risiko yang ditanganinya masih relevan dan terkendali secara efektif.