

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian dunia saat ini semakin maju, sedangkan Indonesia masih menduduki posisi sebagai negara berkembang. Tingkat kemajuan ekonomi suatu negara dapat diindikasikan melalui perkembangan industri di negara itu. Pada saat ini, terdapat banyak perusahaan yang saat ini mengalami pertumbuhan yang cepat pertumbuhannya berkat adanya berbagai teknologi informasi yang memberikan dukungan aktivitas bisnis. Setiap perusahaan, terlepas dari ukurannya, membutuhkan sistem yang efektif untuk menjalankan operasionalnya.

Perkembangan teknologi yang pesat memiliki dampak yang signifikan pada berbagai aspek, termasuk dalam bidang keuangan dan bisnis. Persaingan antara perusahaan semakin ketat sebagai akibatnya. Seiring dengan pertumbuhan suatu perusahaan, semakin banyak pula persyaratan yang harus dipenuhi agar dapat bertahan di pasar, seperti meningkatkan kualitas tenaga kerja, pelayanan, dan keakuratan informasi. Selain itu, penting bagi perusahaan untuk memperoleh akses ke informasi yang tepat, relevan, dan terkini.

Sistem pengendalian akuntansi merupakan bagian yang sangat penting dalam spektrum mekanisme pengendalian keseluruhan yang digunakan untuk memotivasi, mengukur, dan memberikan sanksi tindakan-tindakan pengelola dan karyawan dari suatu organisasi (Dewi, 2008). Pengendalian akuntansi merupakan semua proses dan sistem formal yang menggunakan informasi untuk

mempertahankan atau mengubah model operasi organisasi. Pengendalian akuntansi meliputi sistem perencanaan, pelaporan, dan prosedur pengendalian.

Efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan penjualan aktual. Penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif apabila target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan dapat dilaksanakan secara optimal. Penjualan yang sesuai dengan target atau melebihi target yang direncanakan, maka perusahaan mendapatkan return yang optimal sehingga dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Namun sebaliknya, jika efektivitas penjualan tidak tercapai, maka dapat berdampak pada keuntungan yang diperoleh.

Faktor utama untuk mencapai efektivitas penjualan adalah adanya sistem pengendalian internal yang baik dan memadai di dalam perusahaan. Penjualan merupakan aspek penting dalam perusahaan, maka unsur pengendalian internal harus diperhatikan, jika pengelolaan fungsi pengendalian intern tidak dikelola dengan baik dan memadai, maka secara langsung dapat merugikan perusahaan karena target penjualan yang tidak akan tercapai sehingga perusahaan akan mengalami kerugian.

Pengendalian internal adalah proses mempengaruhi atau mengarahkan aktivitas sebuah objek, organisasi atau sistem (Krismiaji, 2015:16). Menurut Baridwan (2015:3) menyatakan bahwa pengendalian intern (*intern control*) memiliki pengertian sempit dan luas. Pada konteks pengertian sempit pengawasan intern merupakan pengecekan penjumlahan, baik penjumlahan mendatar

(*crossfooling*) maupun penjumlahan menurun (*fooling*). Pada artian yang luas, pengawasan intern tidak hanya meliputi pekerjaan pengecekan tetapi meliputi semua alat-alat yang digunakan manajemen untuk mengadakan pengawasan.

Rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset memberikan informasi yang akurat, andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang ada pada setiap tahun. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pihak staff penjualan PT. Berakah Limbah Persada, maka diperoleh informasi pada penjualan dengan laba rata-rata Rp. 2.400.000.000 pertahun atau perbulannya mencapai Rp. 200.000.000. Namun pada tahun 2022 terjadi penurunan total penjualan menjadi Rp. 1.824.000.000 pertahun atau perbulannya mencapai Rp. 152.000.000 (Sugiarto, 2023).

Mengingat bahwa pentingnya tingkat penjualan terhadap laba yang diperoleh perusahaan, maka berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Berakah Limbah Persada.”**

1.2 Batasan dan Rumusan Masalah

1.2.1 Batasan Masalah

Mengingat ruang lingkup pembahasan yang luas terhadap sistem penjualan, maka penulis hanya mengambil fokus terhadap sistem penjualan tunai yang ada pada PT. Berakah Limbah Persada.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian mengenai latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya maka rumusan masalah yang dibuat adalah “Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Berakah Limbah Persada?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan pada PT. Berakah Limbah Persada.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat membawa utilitas teoritis yaitu sebagai sumber informasi masa depan dalam akuntansi terkait dengan evaluasi sistem informasi akuntansi.
2. Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat berkontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan, serta dapat dijadikan pula sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya dalam mengembangkan penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

a. Pengertian Sistem

Sistem adalah jaringan proses kerja yang saling terkait dan berkumpul guna untuk mencapai sebuah tujuan serta melakukan suatu kegiatan (Erawati, 2019).

Sistem merupakan gabungan dari beberapa elemen, komponen atau variabel yang saling terintegrasi guna membentuk sebuah satu kesatuan sehingga dapat tercapainya suatu tujuan dan sasaran (Andrianof, 2018).

Sistem dapat dikatakan sebagai sebuah rangkaian jaringan kerja dari berbagai elemen-elemen yang saling berhubungan guna untuk mencapai tujuan tertentu (Tukino, 2018).

Sistem merupakan kumpulan elemen yang saling berhubungan satu sama lain yang membentuk satu kesatuan dalam usaha mencapai suatu tujuan. Di dalam perusahaan, yang dimaksud elemen dari sistem adalah departemen-departemen internal, seperti persediaan barang mentah, produksi, persediaan barang jadi, promosi, penjualan, keuangan, personalia, serta pihak eksternal seperti supplier dan konsumen yang saling terkait satu sama lain dan membentuk satu kesatuan usaha (Ajie, 1996).

Sistem adalah masukan (*input*) yang melalui sebuah transformasi proses yang akan mengubah masukan tersebut menjadi keluaran (*output*) yang dibutuhkan oleh pengguna sistem. (Munawaroh, 2006).

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan beberapa rangkaian komponen variabel yang dimasukkan dan dikeluarkan dalam sebuah proses sehingga saling berhubungan guna mencapai suatu tujuan.

b. Pengertian Informasi

Menurut Munawaroh (2006), informasi adalah data yang telah diproses dengan suatu cara, metode atau rumus tertentu sehingga menghasilkan arti.

Menurut Gordon (2002), informasi adalah data yang telah diolah menjadi bentuk yang berguna bagi penerimanya dan nyata, berupa nilai yang dipahami di dalam keputusan sekarang maupun masa depan.

Menurut George (2000:1), informasi merupakan sesuatu yang menunjukkan hasil pengolahan data yang diorganisasikan dan berguna kepada orang yang menerimanya. Informasi sebagai kenyataan atau bentuk yang berguna, dapat menambah pengetahuan bagi penggunanya dan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bisnis.

Menurut Anton (1990:331), informasi merupakan data yang telah diproses dan diolah untuk tujuan tertentu. Adapun tujuan tersebut untuk menghasilkan sebuah keputusan.

Menurut Carlos Coronel dan Steven Morris (2016:4), informasi adalah hasil dari data mentah yang telah diproses untuk memberikan hasil di dalamnya.

Dari definisi di atas disimpulkan bahwa informasi adalah data yang telah diolah dengan suatu metode sehingga memiliki keakuratan dan ketepatan yang bermanfaat bagi penggunanya dalam pengambilan keputusan.

c. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Diana A. dan Setiawati (2011:57), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Menurut Hatono (2005:27), sistem informasi adalah kumpulan kegiatan-kegiatan dari organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi yang didapat dari transaksi data untuk tujuan pelaporan internal kepada manajer untuk digunakan dalam pengendalian dan perencanaan sekarang dan operasi masa depan serta pelaporan eksternal kepada pemegang saham, pemerintah dan pihak-pihak luar.

Menurut Bodnar dan Hopwood (2006:1), sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya kedalam informasi.

Dalam *Financial Accounting Standards Board*, "Statement of *Financial Accounting Concept No. 2*", mendefinisikan sistem akuntansi sebagai sistem informasi. Rekomendasi kurikulum akuntansi harus menekankan bahwa akuntansi adalah suatu proses identifikasi, pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi. Menurut Romney (2003:3) terdapat tiga konsep dasar, yaitu:

1. Pemakaian informasi di dalam pengambilan keputusan
2. Sifat, desain, pemakaian, dan implementasi sistem informasi akuntansi
3. Pelaporan informasi keuangan

Menurut Krismiaji (2010:3), sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis.

Berdasarkan definisi para ahli di atas, maka disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan prosedur yang memproses data dan catatan transaksi untuk digunakan dalam pengelolaan keuangan yang dibutuhkan manajemen atau berbagai pihak.

d. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan sistem informasi akuntansi berhubungan dengan pengelolaan data transaksi, baik berupa keuangan maupun non keuangan yang dijadikan sebagai informasi atau data yang dapat memenuhi kebutuhan penggunanya.

Menurut Diana, A. dan Setiawati (2011:12), tujuan sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

1. Mengamankan harta dan kekayaan perusahaan
2. Menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan
3. Menghasilkan informasi untuk pihak eksternal
4. Menyediakan data masa lalu untuk kepentingan audit
5. Menghasilkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan perencanaan

e. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Kusri (2007), fungsi sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dan menyimpan aktivitas yang dilaksanakan di suatu perusahaan, sumber daya dapat dipengaruhi oleh aktivitas dan pelaku aktivitas tersebut
2. Dapat mengubah sebuah data menjadi informasi yang berguna
3. Memberi pengendalian intern yang sangat memadai

f. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Mulyadi (2008:3-5) menyatakan unsur-unsur sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Formulir

Dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi.

Formulir sering disebut dengan istilah dokumen

2. Jurnal

Catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasi, dan meringkas data keuangan serta data lainnya

3. Buku Besar (*General Ledger*)

Terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening dalam buku besar ini disesuaikan dengan unsur-unsur yang akan dijadikan dalam laporan keuangan

4. Buku Pembantu

Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2001) mengungkapkan bahwa sistem akuntansi penjualan adalah organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang di koordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengolahan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2008:202), penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan

dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Menurut Marshall B. Romney (2014:413), mengungkapkan bahwa siklus pendapatan merupakan rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke para pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan-penjualan tersebut.

Menurut Chairul (2002:28), penjualan adalah penjualan barang dagang sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.

Menurut Hendry (2000:24), penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.

Menurut Basu Swastha (2014:246), penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan memperoleh pendapatan atau laba dari pembeli dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan pihak pembeli.

b. Klasifikasi Transaksi Penjualan

Menurut Midjan (2001:170), ada beberapa jenis transaksi penjualan, yaitu:

1. Penjualan Tunai

Penjualan yang dilakukan pada satu waktu dan bersifat cash and carry pada umumnya terjadi secara kontan, sehingga pembeli dapat membawa barang saat itu juga.

2. Penjualan Kredit

Penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan lebih, sesuai dengan ketentuan yang disetujui. Saat penjualan dengan cara kredit terjadi, pembeli tidak membayar langsung atau bahkan tidak ada kas atau uang yang masuk dari pembeli.

3. Penjualan Tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender, dilakukan untuk dapat memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjual Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan oleh penjual dalam negeri dengan pihak pembeli dari luar negeri yang mengimpor barang tersebut. Dalam penjualan secara ekspor, biasanya menggunakan fasilitas *Letter of Credit (LC)*.

5. Penjualan Konsinyasi

Penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila nantinya barang yang dijual tersebut tidak laku terjual, maka akan dikembalikan ke penjual.

6. Penjualan Grosir

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran. Sehingga barang yang dijual bukanlah barang satuan atau eceran, melainkan barang dengan satuan besar atau *wholeshare*.

c. **Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Menurut Mulyadi (2006:120), ada beberapa dokumen yang digunakan, yaitu:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otoritas kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah spesifikasi sebagai mana tertera diatas dokumen tersebut.

2. Faktur Penjualan Tunai dan Tembusannya

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.

3. Bukti Memorial atau Bukti Setor Bank

Dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.

4. Rekap Harga Pokok Penjualan

Digunakan fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode.

d. Catatan yang Digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2006:134), catatan yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu:

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi secara kredit maupun tunai.

2. Jurnal Umum

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok yang dijual selama periode tertentu.

3. Kartu Persediaan

Buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan yang merupakan aspek khusus yang menyangkut aktivitas penjualan secara struktural organisasional, yang butuhkan pihak manajemen yang akan mengambil keputusan terutama di bidang penjualan melalui laporan penjualan, dan aktivitas penjualan secara tunai maupun kredit menjadi sumber pendapatan yang berpengaruh pada pertumbuhan perusahaan.

4. Kartu Gudang

Catatan yang untuk fungsi gudang dalam mencatat mutasi persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Kartu Piutang

Buku yang berisi rincian piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

e. Fungsi Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2006:192), ada beberapa fungsi terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan

Bertanggung jawab menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order, meminta otoritas kredit, menentukan tanggal pengiriman, dari gudang mana barang yang akan dikirim, dan mengisi surat order pengirim.

2. Fungsi Kas

Bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pihak pembeli.

3. Fungsi Gudang

Bertanggung jawab untuk menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan.

4. Fungsi Akuntansi

Bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan.

5. Fungsi Pengiriman

Berfungsi menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan.

6. Fungsi Penagihan

Bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi oleh fungsi akuntansi.

f. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu (2005), antara lain:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual, yaitu:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b) Harga produk atau jasa
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli di bidang penjualan.

5. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

g. *Flowchart* Penjualan Tunai dan Kredit

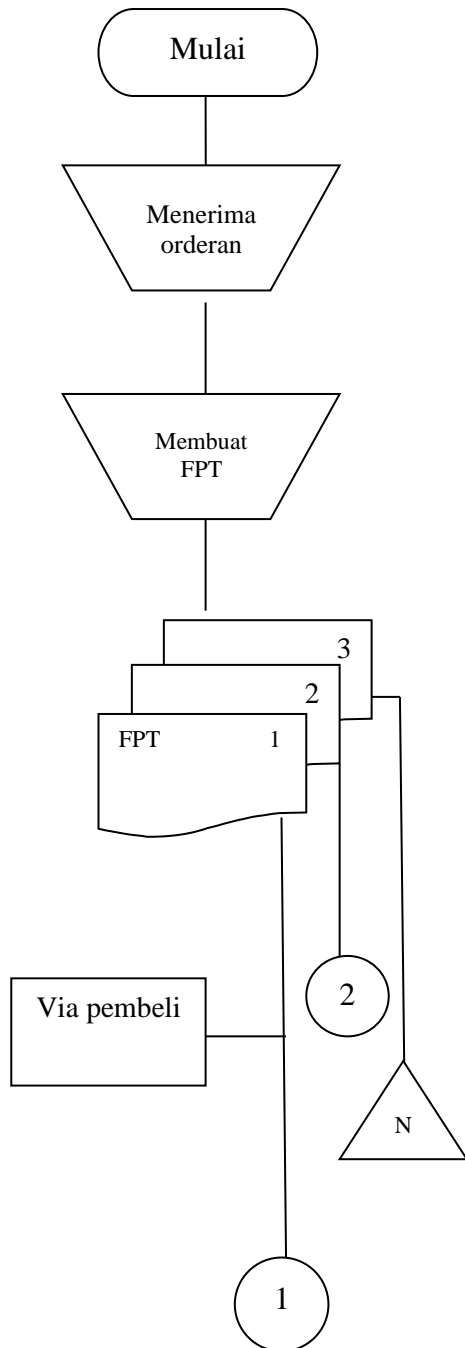
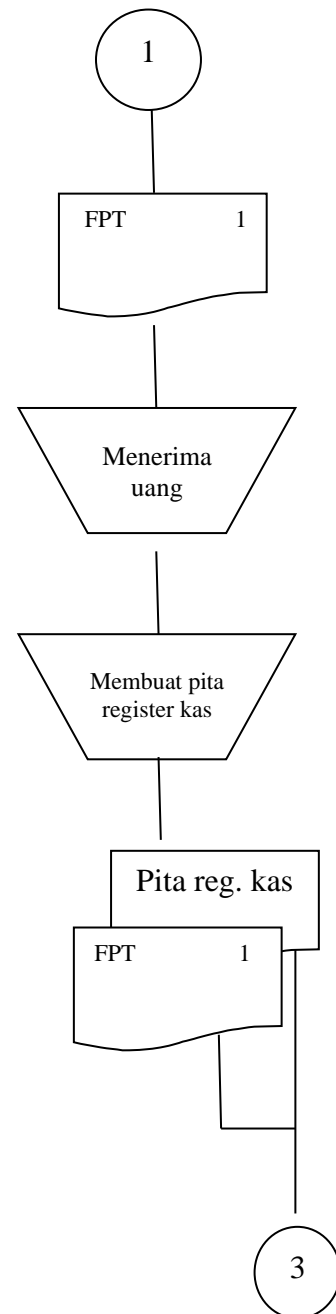
Flowchart atau bagan alir adalah sistem yang digunakan organisasi untuk mengelola operasi perusahaan. Dalam *flowchart* terdapat proses yang diikuti oleh manajemen untuk mencapai tujuan penjualan. *Flowchart* penjualan terbagi menjadi dua, yaitu:

1. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:379), penjualan tunai merupakan kegiatan dilaksanakan oleh perusahaan dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang disertakan oleh perusahaan kepada pembeli.

2. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:160), penjualan kredit adalah jika order dari pelanggan telah terpenuhi dan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

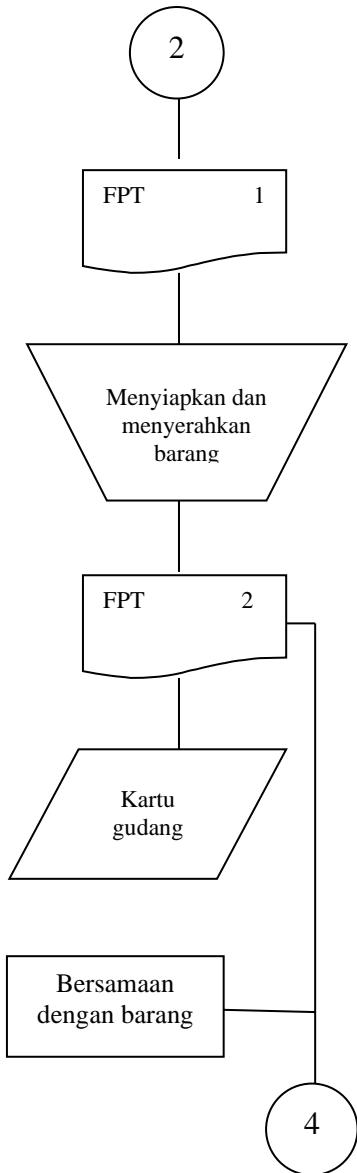
Bagian Order Penjualan**Bagian Kas**

FPT = Faktur Penjualan Tunai

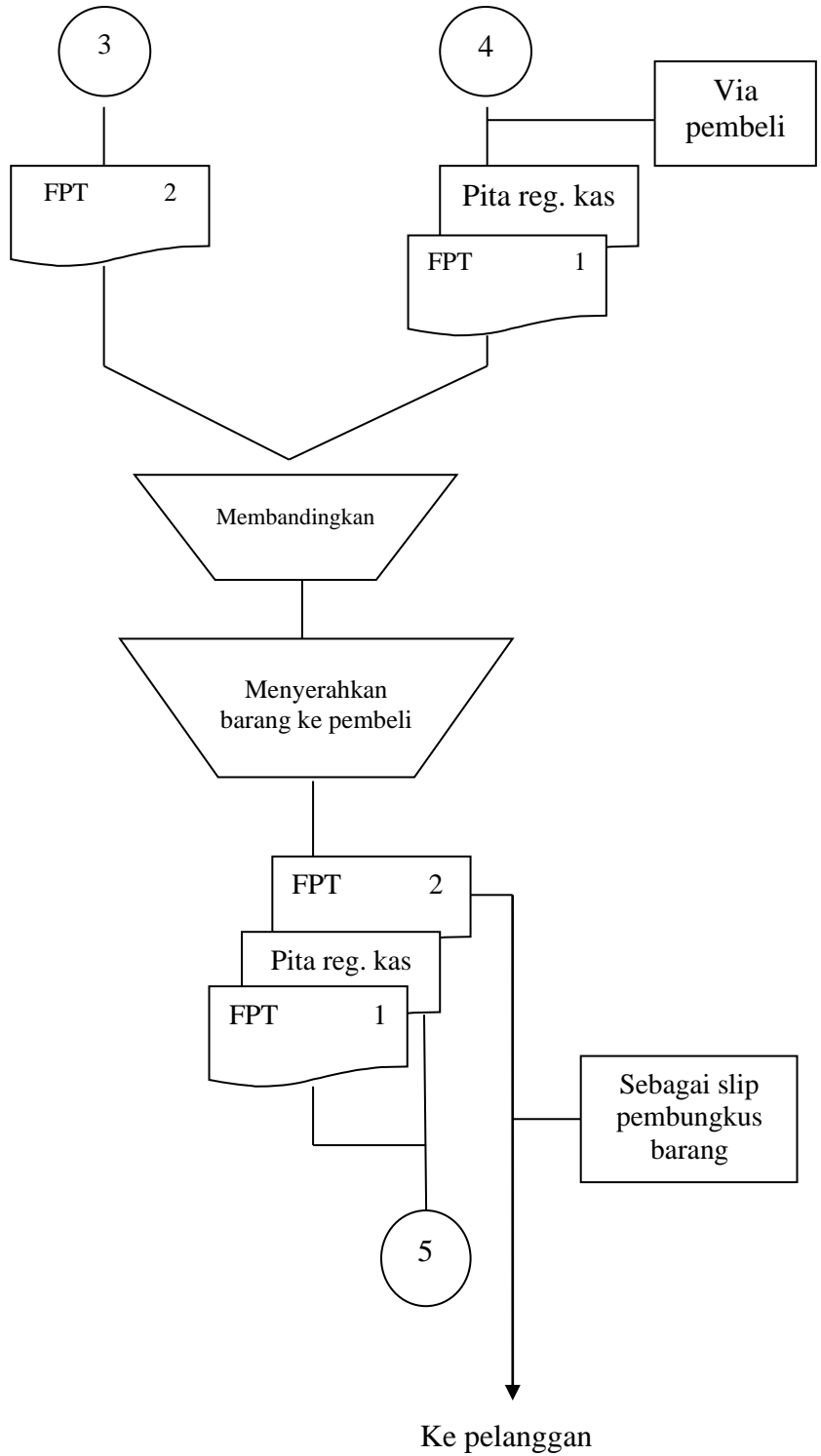
Gambar II.1 Flowchart Sistem Penjualan Tunai

Sumber: Mulyadi (2008:476)

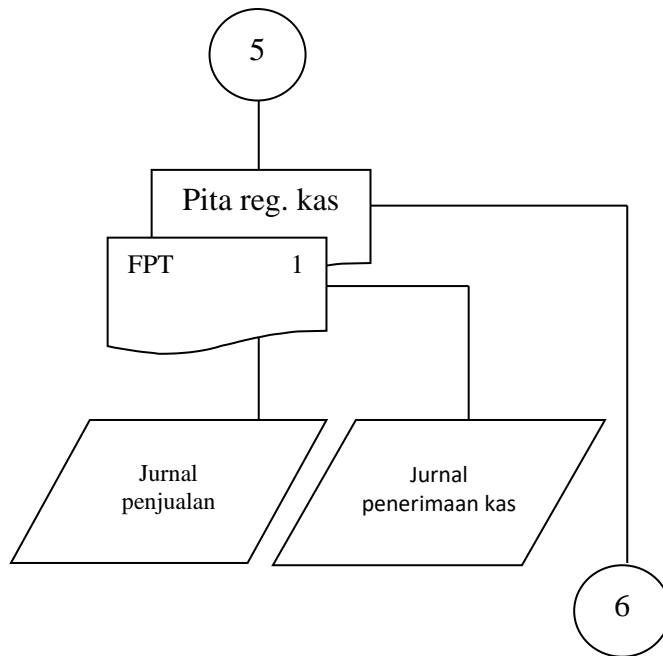
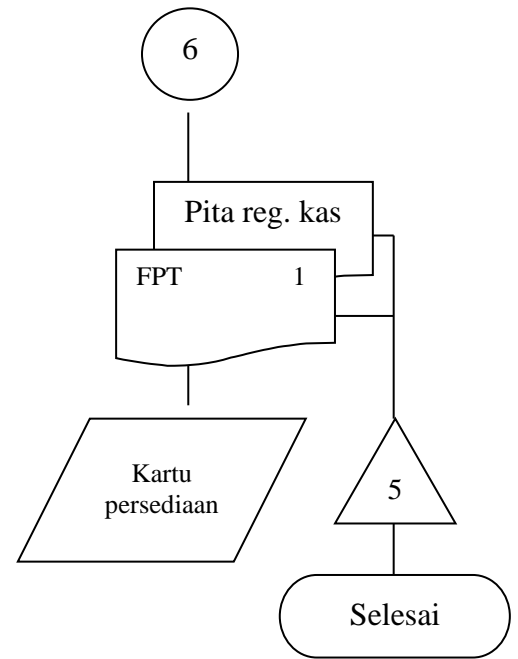
Bagian Gudang



Bagian Pengiriman

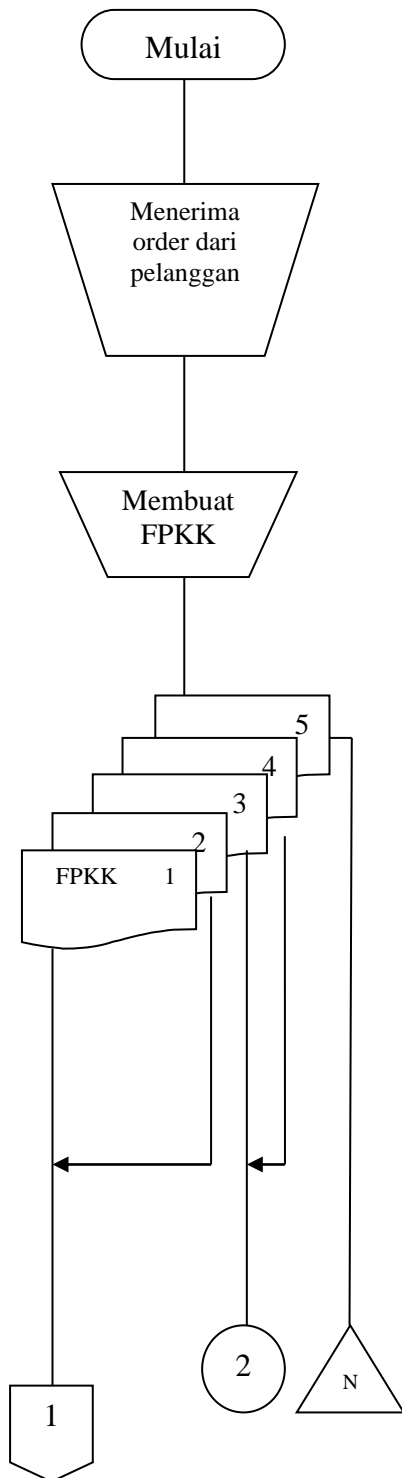


Gambar II.1 Flowchart Sistem Penjualan Tunai (lanjutan 1)

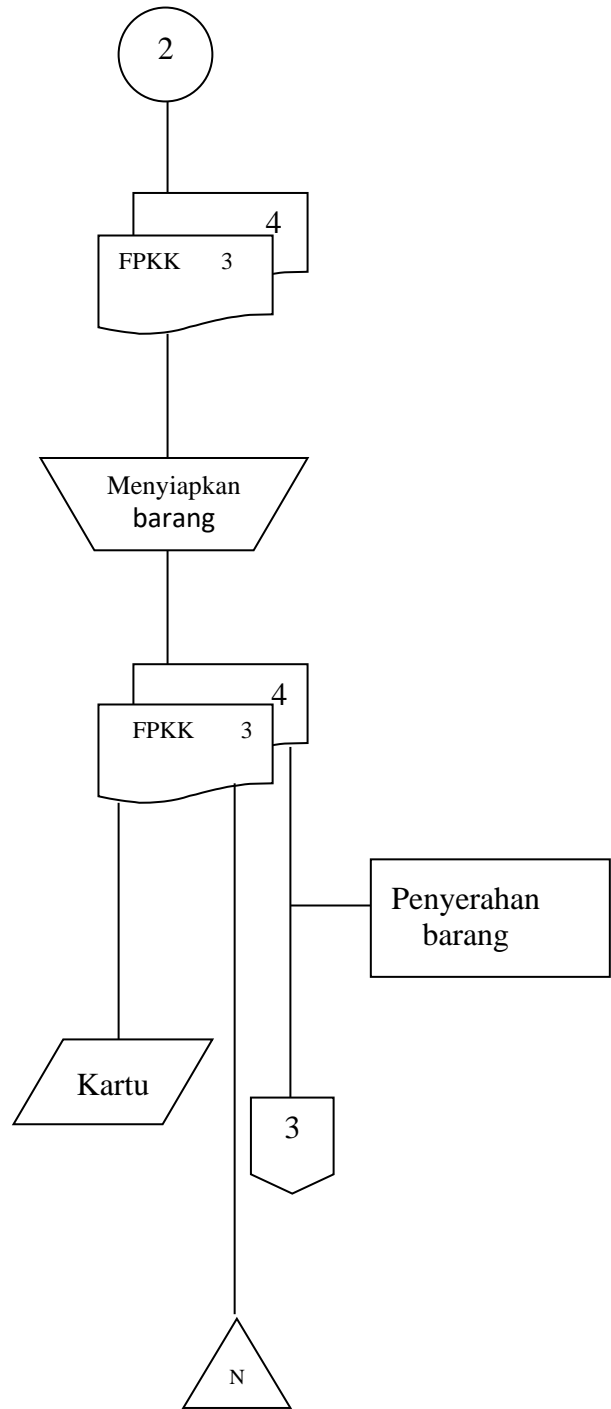
Bagian Jurnal dan Laporan**Bagian Kartu Persediaan**

Gambar II.1 *Flowchart* Sistem Penjualan Tunai (lanjutan 2)

Bagian Order Penjualan



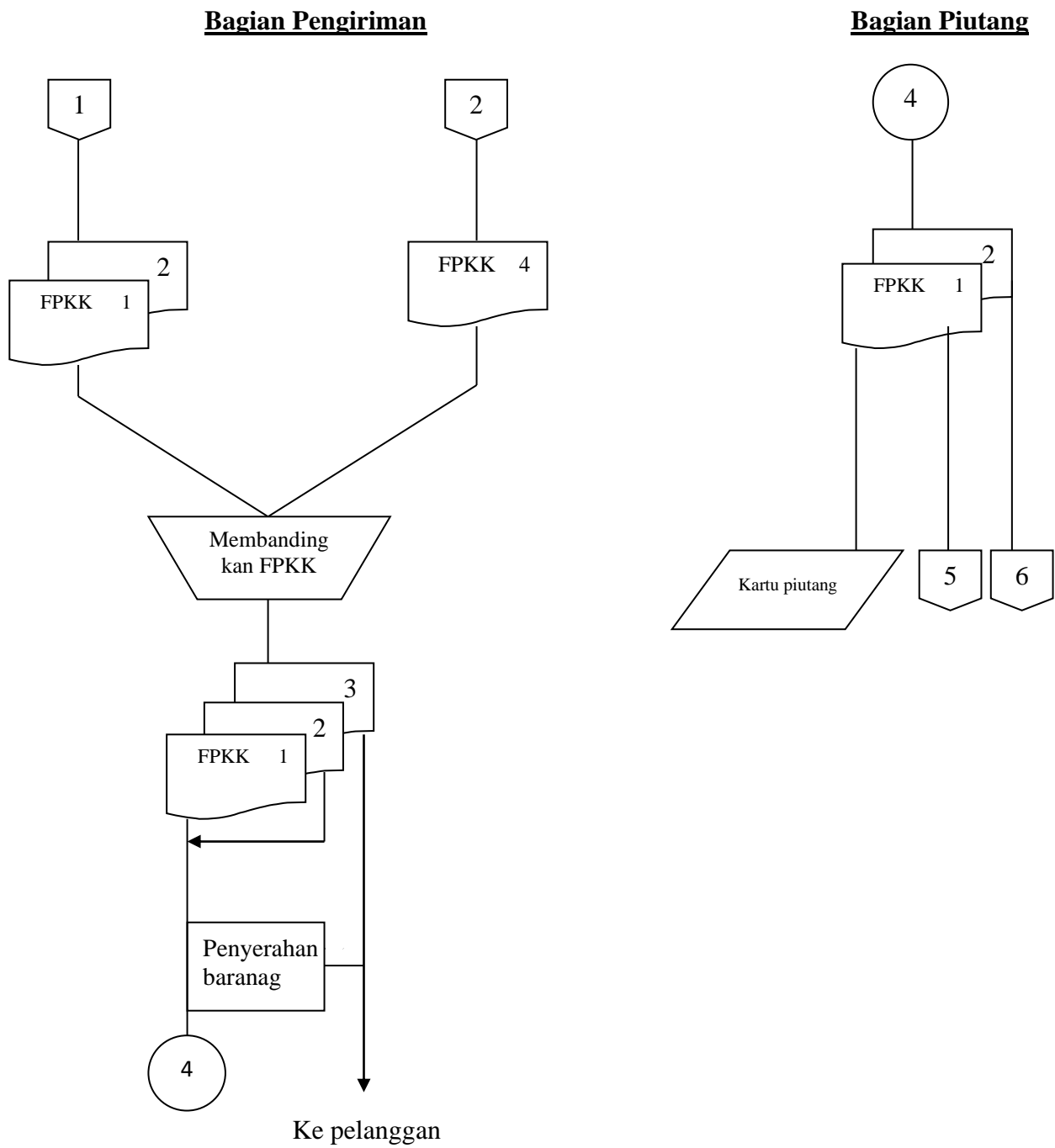
Bagian Gudang



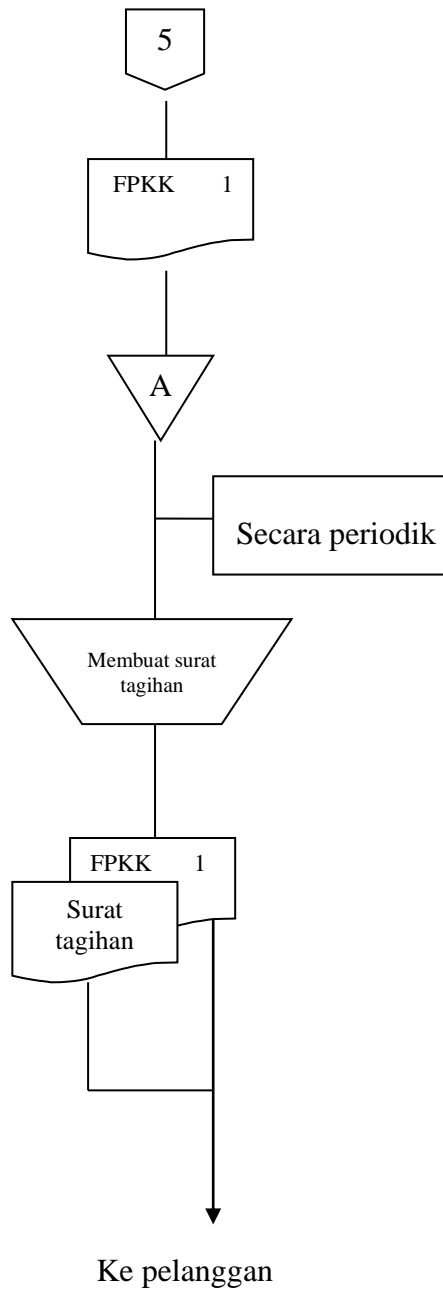
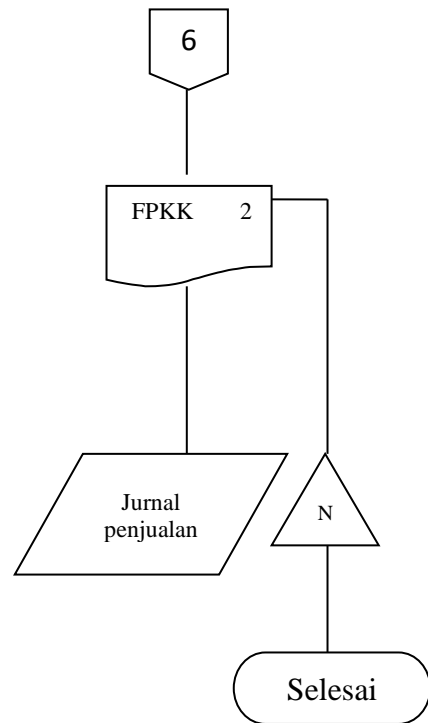
FPKK = Faktur Penjualan Kartu Kredit

Gambar II.2 Flowchart Sistem Penjualan Kredit

Sumber: Mulyadi (2001:211-212)



Gambar II.2 Flowchart Sistem Penjualan Kredit (lanjutan 1)


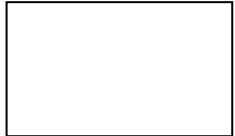
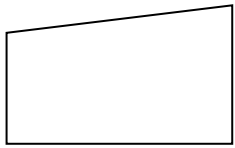
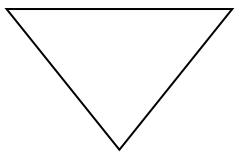
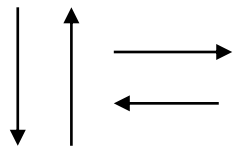
Bagian Kartu Biaya**Bagian Laporan**

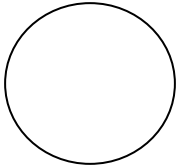
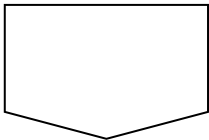

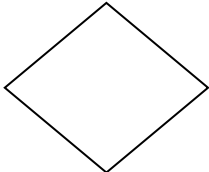
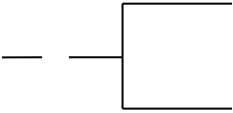
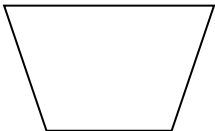
Gambar II.2 *Flowchart* Sistem Penjualan Kredit (lanjutan 2)




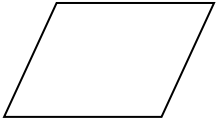
Beberapa daftar simbol yang biasanya terdapat di dalam *flowchart* dapat dilihat pada tabel II.1

Tabel II.1

Daftar Simbol *Flowchart*

No	Simbol	Nama	Keterangan
1		Dokumen	Sebuah dokumen atau laporan. dokumen dapat dibuat dengan tangan atau cetak oleh komputer.
2		Pemrosesan Komputer	Sebuah fungsi pemrosesan yang dilaksanakan oleh komputer, biasanya menghasilkan data atau informasi.
3		<i>Keying (typing verifying)</i>	Menunjukkan pemasukan data kedalam komputer melalui online terminal atau perangkat terminal input/output.
4		Arsip	Arsip dokumen disimpan dan diambil secara manual. Huruf di dalamnya menunjukkan cara pengurutan arsip
5		Arus Dokumen/ Pemrosesan	Arah arus dokumen atau pemrosesan; arus normal adalah ke kanan atau ke bawah.

6		Penghubung Halaman	Menghubungkan bagian alir pada halaman yang sama. Simbol ini digunakan untuk menghindari terlalu banyak anak panah yang saling melintang.
7		Penghubung Halaman Berbeda	Menghubungkan bagian alir pada halaman yang berbeda. Simbol ini digunakan untuk menghindari terlalu banyak anak panah yang saling melintang.
8		Terminal	Digunakan untuk memulai, mengakhiri atau titik henti dalam sebuah proses atau program.
9		Keputusan	Sebuah tahap pembuatan keputusan; digunakan dalam bagan alir program komputer untuk menunjukkan cabang bagi alternatif cara.
10		Anotasi	Tambahan penjelasan deskriptif atau keterangan, atau catatan sebagai klasifikasi.
11		Operasi Manual	Menunjukkan proses yang dikerjakan secara manual

12		Penyimpanan/ <i>Storage</i>	Menunjukkan akses langsung perangkat penyimpanan.
13	Dari Pemasok 	Masukan ke sistem	Karena kegiatan luar sistem tidak perlu digambarkan dalam <i>flowchart</i> , maka diperlukan simbol untuk menggambarkan masuk ke sistem yang digambarkan dalam <i>flowchart</i> .
14	 Ke sistem penjualan	Keluar ke sistem lain	Karena kegiatan luar sistem tidak perlu digambarkan dalam bagan alir, maka diperlukan simbol untuk menggambarkan keluar ke sistem yang lain.
15		Catatan	Digunakan untuk menggambarkan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat data yang direkam sebelumnya dalam dokumen atau formulir

2.1.3 Efektivitas Sistem Pengendalian Intern

a. Pengertian Efektivitas

Mardiasmo (2017:134) mendefinisikan efektivitas adalah ukuran berhasil tidaknya pencapaian tujuan suatu organisasi mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi mencapai tujuan, maka organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif.

Menurut Keban dalam (Pasalong, 2010:4), menyatakan bahwa suatu organisasi dapat dikatakan efektif apabila tujuan organisasi atau nilai sebagaimana ditetapkan dalam visi tercapai.

Menurut James L. Gibson dalam (Pasalong, 2010), efektivitas adalah pencapaian sasaran menunjuk derajat efektivitas.

Robbins (2010:8) mendefinisikan efektivitas adalah menjalankan aktivitas-aktivitas yang secara langsung membantu organisasi mencapai berbagai sasaran.

Beni (2016:69) mendefinisikan efektivitas adalah hubungan antara *output* dan tujuan atau dapat juga dikatakan merupakan ukuran seberapa jauh tingkat *output*, kebijakan dan prosedur dari organisasi.

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa efektivitas merupakan sebuah kemampuan organisasi dalam mencapai tujuan tertentu dengan menggunakan sumber daya yang ada.

b. Pengertian Pengendalian Intern Penjualan

Menurut Gunawan (2005:259), pengendalian intern penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisa, kebijakan, prosedur, metode dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang dikehendaki dengan biaya yang diharapkan atas investasi.

Pengendalian intern mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan terkoordinasi yang digunakan pada suatu perusahaan untuk memastikan penjualan, memeriksa keakuratan, meningkatkan

efektivitas dan efisiensi operasi penjualan dan kepatuhan terhadap kebijakan penjualan yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan.

2.1.4 Sistem Pengendalian Intern

a. Pengertian Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2016:163), pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang digabungkan untuk melindungi asset organisasi, memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Wakhyudi (2018:18), pengendalian intern adalah proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal lain dalam organisasi untuk memberikan keyakinan yang memadai terkait pencapaian tujuan.

Menurut Hery (2014:127), pengendalian intern adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, memastikan informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Menurut Horngren (2009:390), pengendalian intern adalah semua rencana dan tindakan dalam organisasional yang dirancang untuk mengamankan aktiva, mendorong karyawan agar mengikuti kebijakan

perusahaan, memastikan catatan akuntansi yang tepat, dan meningkatkan efisiensi.

Menurut Scott (2014:226), pengendalian intern adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian telah tercapai.

Berdasarkan pengertian menurut para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern adalah seperangkat proses, prinsip, dan aturan dalam mengontrol, memantau, dan melindungi unsur-unsur yang ada di dalam perusahaan untuk mencegah terjadi aktivitas yang dapat merugikan perusahaan

b. Tujuan Pengendalian Intern

Hery (2014:128) menyebutkan bahwa tujuan pengendalian internal adalah untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa:

1. Aset yang dimiliki oleh perusahaan telah diamankan sebagaimana mestinya dan hanya digunakan untuk kepentingan perusahaan semata, bukan untuk kepentingan individu oknum karyawan tertentu. Dengan demikian, pengendalian intern diterapkan agar seluruh aset perusahaan dapat terlindungi dengan baik dan tindakan penyelewengan, pencurian, dan, kepentingan perusahaan.
2. Informasi akuntansi perusahaan tersedia secara akurat dan dapat diandalkan. Ini dilakukan dengan cara memperkecil risiko baik atas salah saji laporan keuangan yang disengaja maupun yang tidak disengaja.

3. Karyawan telah menaati hukum dan peraturan

c. Unsur-unsur Pengendalian Intern

Mulyadi (2016:129) menyatakan unsur-unsur pengendalian intern sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

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

2. Setiap wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.

Dalam setiap organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otoritas 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 otoritas 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 untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya

d. Komponen Pengendalian Intern

Sujarweni (2015:71) menyebutkan sistem pengendalian internal memiliki lima komponen, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian internal adalah:

- a. Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika.

Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika di mana jika etika itu dilanggar itu merupakan penyimpangan.

- b. Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen, artinya di sini bahwa manajemen akan menegakkan peraturan. Jika yang melanggar akan dikenakan sanksi yang tegas.

- c. Struktur Organisasi

- 1) Metode pembagian tugas dan tanggung jawab

Dalam perusahaan harus jelas dan tegas dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

- 2) Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia

Perusahaan dalam memilih karyawan harus selektif dan melalui prosedur tes yang semestinya bukan nepotisme dan sejenisnya.

- 3) Pengaruh dari luar

Apabila lingkungan dalam perusahaan sudah baik, maka pengaruh dari luar yang buruk akan mudah bersama-sama ditangkal dan pengaruh yang baik akan lebih mudah diterima.

2. Penaksiran Risiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok risiko yang dihadapi perusahaan, yaitu:

- a. Risiko strategis, yaitu mengerjakan sesuatu dengan cara yang salah, misalnya, yang seharusnya dikerjakan dengan komputer ternyata dikerjakan secara manual.
- b. Risiko finansial, yaitu risiko menghadapi kerugian keuangan. Hal ini dapat disebabkan karena uang hilang, dihabur-hamburkan, atau dicuri.

- c. Risiko informasi, yaitu menghasilkan informasi yang tidak relevan atau informasi yang keliru, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat dipercaya.

3. Aktivitas Pengendalian

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan.

4. Informasi dan Komunikasi

Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal berikut ini:

- a. Bagaimana transaksi diawali.
- b. Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap dimasukkan ke sistem komputer.
- c. Bagaimana fail data dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui Isinya.
- d. Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.
- e. Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
- f. Bagaimana transaksi berhasil.

5. Pemantauan

kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan,

dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut:

- a. Supervisi yang efektif, yaitu manajemen yang lebih atas dapat mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.
- b. Akuntansi pertanggungjawaban yaitu perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, masing-masing departemen, dan masing-masing proses yang dijalankan oleh perusahaan.
- c. Audit internal yaitu pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa hasil penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai rujukan dalam melakukan penelitian ini. Hasil penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel

II.2

Tabel II.2

Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Cindy Musbichotul Choriroh (2019)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada Hotel Dinasti Makasar	Analisis deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data wawancara	1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang ditetapkan Hotel Dinasti Makasar belum dapat menyajikan informasi yang dihasilkan manajemen perusahaan dan informasi yang di hasilkan belum akurat, tepat waktu dan relevan. 2. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan Hotel Dinasti Makasar tidak dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan.
2	Muhammad Habibie Al Hamzah, dkk (2019)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern (Studi Kasus PT. Elba Fitrah Mandiri Sejahterah)	Analisis kualitatif deskriptif dengan data yang diperoleh melalui evaluasi	Struktur organisasi yang diterapkan oleh PT. Elba Fitrah Mandiri Sejahtera dapat dikatakan belum terlaksana dengan memadai. Hal ini terbukti dengan masih terdapatnya beberapa kelemahan pada pelaksanaannya. Struktur organisasi yang diterapkan oleh PT. Elba Fitra Mandiri Sejahtera tidak ada kewenangan untuk memberikan perlindungan cukup terhadap kekayaan perusahaan yang bagian p
3	R. Nurlia Sari (2011)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam	Metode penelitian analisis	Pengendalian Intern penjualan telah berjalan efektif, yaitu mencakup

		Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern (Studi Kasus pada Yamaha Mataram Sakti)	deskriptif kualitatif dengan data angket atau kuesioner	<p>unsur pokok pengendalian intern:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional tegas 2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya 3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi 4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
4	Arwendi Afriadi (2015)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Bintang Multi Saran Palembang	Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif	Menunjukkan secara umum menggambarkan terdapat hubungan yang kuat dan positif antara hubungan sistem informasi penjualan dengan efektivitas penjualan.
5	Ikhfar Septiawan Maarif (2020)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Malang	Metode penelitian deskriptif dengan pengumpulan data wawancara observasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan di Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Malang pada pencatatan persediaan belum tertata dengan baik karena tidak adanya kartu persediaan dan kartu Gudang. 2. Unsur-unsur pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan telah dijalankan dengan baik. Dibuktikan dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di atas, mulai dari

				aspek fungsi, dokumen, catatan, dan prosedur sistem penjualan.
6	Jumiati (2018)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan PT. Megahputra Sejahtera	Analisis deskriptif kualitatif	<p>1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang ditetapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettatarani dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang dihasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan</p> <p>2. Efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan telah berjalan efektif</p> <p>3. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettatarani dapat menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan perusahaan.</p>
7	Winanda Suci Ramadhani (2021)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ticket Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Ekamas Tour & Travel	Metode kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data wawancara dan dokumentasi	Sistem informasi penjualan tiket berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Ekamas Tour & Travel. Pembahasan ini dapat dibuktikan dengan tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern yang tidak terjadi manipulasi kekayaan dan catatan organisasi, tidak adanya data transaksi penjualan yang tidak dicatat. Tidak terjadinya pemborosan operasional penjualan perusahaan dan patuhnya karyawan terhadap

				kebijakan manajemen dalam penjualan kredit.
8	Layli Nur Haliza dan Meta Ardiani (2022)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Multipakan Jaya Jombang	Metode kualitatif deskriptif	Sistem informasi akuntansi yang ditetapkan pada PT. Multi Pakan Jaya Sentosa sudah berjalan dengan baik dan sudah terkomputerisasi. Hanya saja masih ada kelemahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, diantaranya seperti fungsi penagih dan fungsi akuntansi yang tidak dipisahkan penugasannya atau adanya rangkap fungsi antar keduanya.
9	Delin Tri Resti Aini	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Pada CV. Surya Kuantsing Singingi	Metode Kualitatif, sumber data dari data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data dokumentasi, wawancara, dan observasi	<p>1, Penjualan kredit pada CV. Surya Kuansing masih ada yang belum sesuai dengan kajian teori mulyadi (2016) yaitu pada catatan akuntansi terkait penjualan kredit yang belum menggunakan kartu gudang. Sedangkan lainnya seperti fungsi terkait sistem informasi penjualan kredit, prosedur-prosedur terkait penjualan kredit sudah sesuai dengan kajian teori Mulyadi (2016).</p> <p>2. Penjualan tunai pada CV. Surya Kuansing masih ada yang belum sesuai dengan kajian teori Mulyadi (2016), yaitu pada catatan akuntansi terkait penjualan tunai belum menggunakan kartu gudang dan kartu persediaan, dan prosedur terkait penjualan tunai tidak ada prosedur pencatatan beban pokok penjualan.</p>

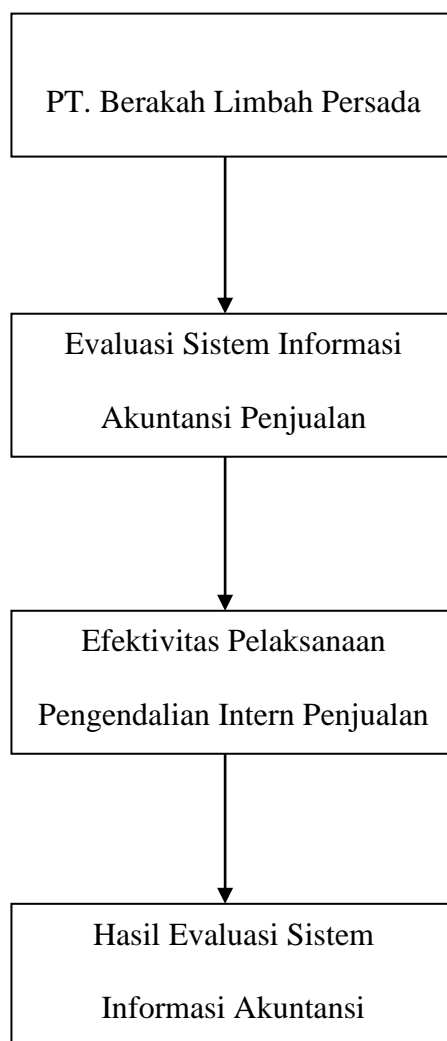
				Sedangkan fungsi terkait sistem akuntansi penjualan tunai dan dokumen terkait sistem akuntansi penjualan tunai sudah sesuai dengan kajian teori Mulyadi (2016).
10	Nurlailatul Fitriyah dan Dwi Ari Pertiwi (2020)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern (Studi Pada Perum BULOG Sub Drive Kediri)	Metode kualitatif dengan data melalui dokumentasi dan wawancara	Menunjukkan bahwa sebagian besar sudah diterapkan dengan teori sesuai yang telah dirumuskan, namun ada satu hal yang tidak sesuai denganteori yaitu waktu penyetoran kas ke bank yang tidak menentu, ketidaksesuaian ini tidak menjadi penghambat bagi kegiatan operasional lainnya, dengan ini tujuan pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan pada Perum BULOG Sub Drive Kediri sudah tercapai.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah kerangka pemikiran dari tinjauan teori yang dapat menggambarkan ketertarikan antar variabel yang akan di teliti dan merupakan tuntunan bagi peneliti untuk memecahkan masalah dan merumuskan hipotesis (Sugiyono, 2015).

Sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif atas struktur pengendalian penjualan intern yang diterapkan pada perusahaan memastikan pencatatan yang tepat untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan yang disebabkan oleh bagian yang tidak berwenang dengan demikian, tidak terjadi hambatan pada operasional perusahaan sehingga sistemnya dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat digambarkan pula kerangka konseptual seperti pada gambar II.3



Gambar II.3

Kerangka Konseptual