BABII

KAJIAN TEORI

A. Review Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilaksanakan oleh Riama (2020) mengenai Sistem Akuntansi Penjualan Tunai di UD. Panca Motor Prabumulih menyatakan bahwa UD. Panca Motor Prabumulih menyimpulkan bahwa perusahaan tersebut belum melibatkan secara optimal sebagai bagian yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan tugasnya. Akibatnya, tidak dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang saling terkait.

Penelitian yang dilakukan oleh Riyani (2019) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture Di Tanjung Redeb menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai di UD Megah Makmur Furniture masih belum optimal. Hal ini terindikasi dari ketidakadaan fungsi yang secara jelas bertanggung jawab atas tugas-tugas tertentu, dokumen-dokumen yang digunakan, catatan-catatan yang dipakai, jaringan prosedur, diagram alur, dan pembagian wewenang.

Penelitian yang dilaksanakan oleh Yulianto dan Djuharni (2019) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan Pada CV. Tri Kencana Cilegon-Banten menyatakan adanya sistem informasi akuntansi penjualan dan pembelian yang diterapkan di perusahaan masih memiliki beberapa kelemahan. Salah satunya adalah pembagian tugas yang tidak merata sesuai dengan struktur organisasi yang ada, terdapat perangkapan fungsi di

beberapa bagian, dan adanya dua bagian dengan wewenang dan tugas yang sama, namun di struktur organisasi dipisahkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Tumalun dan Pangerapan (2019) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado menyatakan bahwa terdapat kekurangan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ditemukan bahwa terdapat fungsi yang merangkap tugas antara fungsi kas dan akuntansi.

Penelitian yang dilakukan oleh Pala'langan, Saerang dan Gamaliel (2020) tantang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Di PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata menyatakan bahwa terdapat pencampuran fungsi pada departemen penjualan *sparepart*, di mana satu individu bertanggung jawab atas tugas-tugas dalam bagian penjualan, bagian gudang, dan bagian pengiriman. Hal ini juga terjadi pada staf keuangan yang juga memegang peran ganda sebagai kasir.

Penelitian yang dilakukan oleh Mujahidah (2016) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan telah berfungsi dengan baik karena adanya pemisahan tanggung jawab fungsional yang jelas, pemberian wewenang dan prosedur pencatatan yang terstruktur, penerapan praktik-praktik yang baik, serta memiliki kualitas pegawai yang baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Dindayani dan Nadya (2019) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Eektivitas Dan Efisiensi Sistem Pengendalian Intern Pada PT Optik Tungga Sempurna Cabang Mall Ratu Indah menyimpulkan bahwa terdapat kelemahan dalam pencampuran tanggung jawab dan wewenang di setiap fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi.

Penelitian yang dilakukan oleh Simanjutak, Purba dan Ginting (2019) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Penjualan Di PT. Gunung Selamat Lestari Labuhan Batu Selatan menyimpulkan bahwa terdapat kelemahan karena kurangnya penerapan pemisahan tugas dan tanggung jawab yang memadai, terutama pada fungsi pengiriman, dan absennya fungsi keuangan.

Penelitian yang dilaksanakan oleh Rachmawati dan Susanti (2017) tentang Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Mutiara Cahaya Plastindo menyimpulkan terdapat kekurangan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, seperti ketiadaan bagian IT, kurangnya pembuatan laporan penjualan dan salesman, terjadinya *miss-communication* antara bagian pengiriman dan pemasaran, absennya fungsi pengawasan, dan kesalahan dalam pembuatan kwitansi di bagian kasir.

B. Landasan Teori

1. Pengertian Sistem

Sistem merupakan gabungan dari elemen-elemen yang berinteraksi dengan tujuan mencapai suatu target tertentu. Sistem ini mencerminkan peristiwa-peristiwa dan entitas-entitas yang konkret, seperti lokasi, objek, dan individu yang benar-benar hadir dan terjadi menurut Jogiyanto (2017).

Berdasarkan pandangan Mulyadi (2016), sistem didefinisikan sebagai suatu rangkaian prosedur yang dirancang secara terpadu untuk menjalankan kegiatan inti perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekelompok prosedur yang terhubung, dirancang untuk mengarahkan aktivitas perusahaan menuju pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

2. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi menurut Fees (2014), adalah suatu metode dan prosedur yang digunakan untuk mengumpulkan, mengklarifikasi, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi terkait kegiatan bisnis (operasional) dan keuangan suatu perusahaan. Romney dan Steinbart (2016) mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang mendukung pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi menurut Baridwan (2015), dapat didefinisikan sebagai rangkaian formulir, catatan, prosedur, dan alat yang digunakan untuk mengolah data terkait dengan kegiatan ekonomi suatu entitas. Tujuannya adalah menghasilkan umpan balik berupa laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi operasi bisnisnya. Laporanlaporan ini juga penting bagi pihak-pihak terkait, seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga pemerintahan, untuk mengevaluasi hasil operasi perusahaan.

Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan dan

memberikan informasi mengenai data keuangan dari setiap transaksi keuangan.

3. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016), Dalam penjualan tunai, pembeli mengunjungi perusahaan untuk memilih produk yang akan dibeli, melakukan pembayaran kepada kasir, dan setelahnya menerima barang yang telah dibeli. Perusahaan menerima pembayaran dalam bentuk uang tunai, cek pribadi, atau pembayaran menggunakan kartu kredit sebelum menyerahkan barang kepada pembeli.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan tunai mencakup pencatatan transaksi penjualan tunai, dokumentasi penjualan tunai, dan jurnal-jurnal terkait untuk menyajikan laporan penjualan bagi perusahaan.

a. Fungsi yang terkait

Menurut Mulyadi (2016), fungsi-fungsi yang terkait pada akuntansi penjualan tunai melibatkan sebagai berikut:

1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini memiliki tanggung jawab untuk menerima pesanan dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli agar pembayaran harga barang dapat dilakukan ke fungsi kas.

2) Fungsi Kas

Fungsi ini memiliki tanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

3) Fungsi Gudang

Fungsi ini memiliki tanggung jawab untuk mengemas barang, menyediakan barang yang telah dipesan oleh pembeli, dan menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengemas barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar oleh pembeli.

5) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini memiliki tanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan, menerima kas, dan menyusun laporan penjualan.

b. Dokumen dan Catatan yang dipergunakan

Dokumen yang dibutuhkan pada sistem akuntansi penjualan tunai sebagai berikut, menurut Mulyadi (2016):

1) Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk mencatat informasi yang diperlukan oleh manajemen. Diisi oleh fungsi penjualan sebagai referensi pembayaran dari pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan.

2) Pita Register Kas

Pita ini berfungsi sebagai bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan sebagai dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

3) Credit card Sales Slip

Dokumen ini dikeluarkan oleh bank penerbit kartu kredit dan diterima oleh perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Diisi oleh fungsi kas sebagai alat untuk menagih pembayaran tunai dari bank penerbit kartu kredit.

4) Bukti Setor Bank

Dokumen ini disiapkan oleh fungsi kas sebagai bukti setoran kas ke bank.

5) Rekapitulasi Harga Pokok Pembelian

Dokumen ini dimanfaatkan oleh fungsi akuntansi untuk merangkum harga pokok pembelian produk yang terjual selama suatu periode. Ini digunakan sebagai dokumen pendukung dalam pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

Menurut Mulyadi (2016), catatan akuntansi yang diperlukan dalam sistem penjualan tunai melibatkan:

1) Jurnal Penjualan

Fungsi akuntansi menggunakan jurnal penjualan untuk mencatat dan merangkum data penjualan.

2) Jurnal Penerimaan Kas

Fungsi akuntansi memanfaatkan jurnal penerimaan kas untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber.

3) Jurnal Umum

Jurnal umum digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

4) Kartu Persediaan

Fungsi akuntansi menggunakan kartu persediaan untuk mencatat penurunan harga pokok produk yang terjual.

5) Kartu Gudang

Kartu gudang digunakan untuk mencatat penurunan kuantitas produk yang dijual.

4. Sistem Penjualan Kredit

Mulyadi (2016) menyatakan bahwa dalam transaksi penjualan kredit, perusahaan akan memiliki piutang kepada pelanggan ketika pesanan dari pelanggan tersebut telah dipenuhi dengan penyerahan barang atau jasa. Perusahaan akan menangani melalui sistem akuntansi penjualan kredit jika transaksi penjualan kredit ini terjadi. Sistem akuntansi bertujuan menyediakan informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen untuk mempermudah pengelolaan keuangan yang diatur secara terorganisir oleh organisasi melalui formulir, catatan, dan laporan.

Berdasarkan definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit adalah adanya transaksi pejualan kredit yang terjadi pada perusahaan maka akan ada kegiatan pencatatan untuk faktur penjualan kredit, dokumen penjualan kredit dan jurnal-jurnal terkait hal tersebut dikoordinasikan sedemikian rupa untuk memudahkan pengelolaan perusahaan dengan menciptakan laporan penjualan, laporan persediaan barang, dan laporan piutang.

Perusahaan melaksanakan penjualan kredit dengan menerima pesanan atau order dari pembeli, kemudian mengirimkan barang kepada pembeli dan memberikan tagihan dengan jangka waktu tertentu. Sebelum memberikan kredit kepada pembeli yang pertama kali melakukan pembelian, perusahaan akan melakukan analisis untuk menentukan apakah pembeli tersebut dapat membayar kredit atau tidak, hal ini dilakukan untuk menghindari risiko tidak tertagihnya piutang. Sebagian besar perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit untuk setiap transaksi penjualan produknya.

a. Fungsi yang terkait

Menurut Mulyadi (2016), dalam sistem penjualan kredit terdapat fungsi yang terkait, yaitu:

1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini memiliki tanggung jawab untuk meminta persetujuan kredit dan mengisi surat order pengiriman ketika persediaan tidak tersedia. Fungsi ini juga membuat *back order* ketika perusahaan menerima pesanan dari pembeli.

2) Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab dalam memberikan persetujuan kredit kepada pelanggan serta melakukan penelitian terhadap status kredit.

3) Fungsi Gudang

Fungsi gudang memiliki tanggung jawab untuk menyimpan persediaan barang, menyiapkan barang pesanan pelanggan, dan memberikan pesanan kepada bagian fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab mengirimkan barang pesanan sesuai dengan pesanan yang telah dilakukan oleh pelanggan melalui fungsi penjualan. Fungsi pengiriman juga memastikan bahwa barang pesanan yang telah dikirim selalu mendapatkan otorisasi dari pihak yang berwenang.

5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini memiliki tanggung jawab untuk menyampaikan faktur kepada pelanggan yang telah dibuat sebelumnya, dan mengirimkan salinan faktur tersebut kepada fungsi akuntansi untuk tujuan pencatatan transaksi.

6) Fungsi Akuntasi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi yang muncul akibat dari penjualan kredit, seperti mencatat piutang dan mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur. Fungsi akuntansi juga membuat kartu persediaan, merinci laporan penjualan, dan mencatat harga pokok persediaan yang telah terjual.

b. Informasi yang diperlukan Manajemen

Menurut Mulyadi (2016), manajemen akan memerlukan informasi dari transaksi penjualan kredit, seperti:

- Total pedapatan dalam jangka waktu tertentu menurut jenis dan kelompok produk.
- 2) Total piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
- 3) Total harga pokok produk yang terjual dalam suatu periode tertentu.
- 4) Informasi mengenai nama dan alamat pembeli.
- 5) Kualitas produk yang dijual.
- 6) Nama karyawan yang terlibat dalam transaksi penjualan.

7) Otorisasi dari pihak yang berwenang.

c. Catatan akuntansi yang diperlukan

Sistem penjualan kredit akan memerlukan catatan akuntansi sebagai berikut Mulyadi (2016):

1) Jurnal Penjualan

Dokumen pencatatan yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.

2) Kartu Piutang

Catatan yang memuat rincian pergerakan piutang perusahaan terhadap setiap debitur, berfungsi sebagai buku pembantu.

3) Kartu Persediaan

Catatan yang berisi detai pergerakan setiap jenis persediaan dari buku pembantu.

4) Kartu Gudang

Catatan akuntansi yang mencatat pergerakan persediaan fisik barang di gudang, diorganisir oleh fungsi gudang.

5) Jurnal Umum

Catatan akuntansi yang dibuat untuk mencatat transaksi harga produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

d. Flowchart

Menurut Krismiaji (2015), bagan alir merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat dan logis. Jenis-jenis flowchart menurut Krismiaji (2015) meliputi:

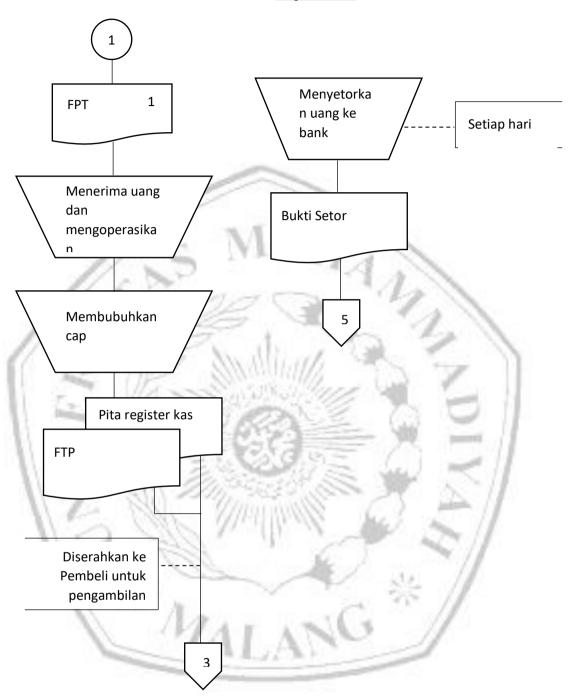
- 1. Bagan alir dokumen (document flowchart)
- 2. Bagan alir sistem (system flowchart)
- 3. Bagan alir program (program flowchart)
- 4. Bagan konfigurasi komputer (computer configuration chart)
- 5. Bagan struktur (structure chart)

Gambar 2.1 merupakan bagan alir dokumen penerimaan kas menurut Mulyadi (2016)

Bagian Order Penjualan Menerima order Mengisi Nota 1 2 Diserahkan kepada pembeli untuk pembayaran dengan

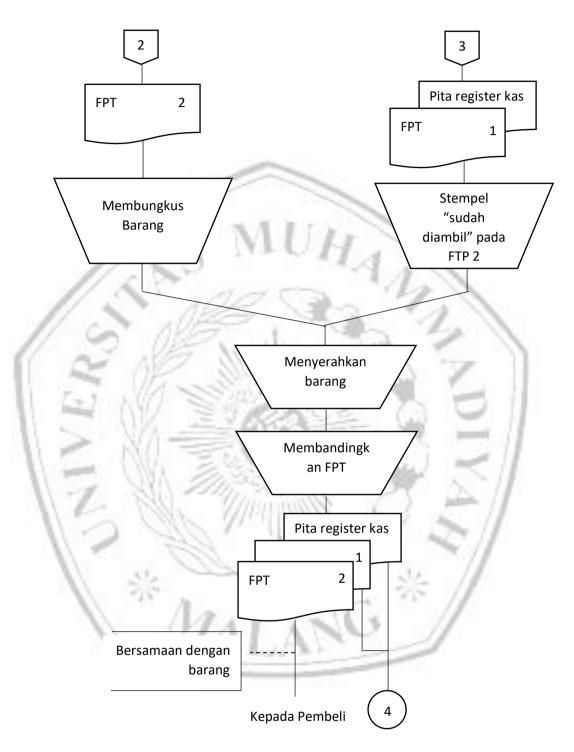
Sumber: Mulyadi (2016) Gambar 2.1 Sistem Penjualan Tunai

Bagian Kasa



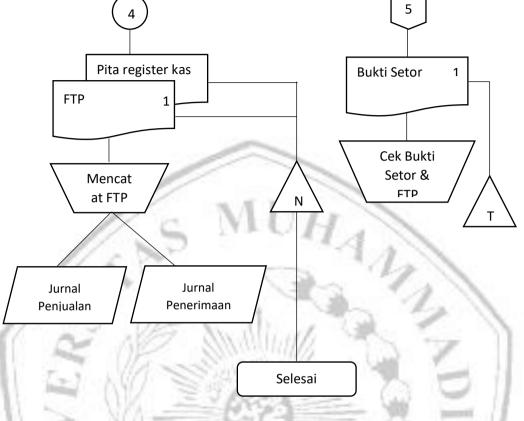
Sumber: Mulyadi (2016) Gambar 2.2 Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)

Bagian Pembungkusan



Sumber: Mulyadi (2016) Gambar 2.3 Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)

Bagian Akuntansi **Bukti Setor**



Sumber: Mulyadi (2016) Gambar 2.4 Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)

Prosedur dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Prosedur merujuk pada serangkaian langkah atau aktivitas yang diperlukan secara menyeluruh, sesuai dengan isi dari teks prosedur, Mulyadi (2016). Proses ini biasanya melibatkan beberapa individu di dalam satu atau lebih sistem, dan dapat dianggap sebagai rangkaian sub-sistem. Contoh dari teks prosedur mencakup prosedur keselamatan kerja, prosedur penggunaan suatu objek, dan sebagainya. Tujuan dari prosedur adalah memberikan bantuan bagi seseorang untuk memahami pentingnya prosedur dalam suatu sistem dan bagaimana melaksanakan kegiatan tersebut dengan benar, sehingga tujuan dapat tercapai secara efisien dan efektif. Prosedur juga membantu seseorang memahami langkah-langkah yang diperlukan untuk membuat sesuatu dengan benar, dan tujuan ini dapat disebut sebagai tujuan dari prosedur.

Sistem ini dirancang untuk menjalankan berbagai kegiatan pokok seperti penjualan tunai. Sistem penjualan tunai ini terdiri dari enam prosedur, yaitu: prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan, prosedur pencatatan penerimaan kas dari penjualan tunai, dan prosedur rekonsiliasi bank, sesuai dengan penjelasan Mulyadi (2016). Prosedur penjualan bertujuan untuk memberikan layanan kepada pembeli yang ingin membeli suatu barang atau produk.

6. Struktur Organisasi

Menurut Wahjono (2022) struktur organisasi merupakan suatu sistem atau rangkaian kerja yang melibatkan tugas-tugas, sistem pelaporan dan komunikasi yang menginteregasikan secara bersama pekerjaan individual ke dalam kelompok. Struktur organisasi menetapkan cara pembagian, pengelompokan, dan koordinasi formal dari tugas dan pekerjaan.

Setiap organisasi tak peduli seberapa kecilnya memiliki suatu bentuk struktur, karena secara umum struktur tersebut dirancang untuk memastikan bahwa organisasi dapat mencapai sasaran dan tujuan dengan cara yang efektif dan efisien.

Bentuk struktur organisasi umumnya bervariasi dan memiliki keunggulan serta kelemahan masing masing. Menurut Nurlia (2019),

terdapat lima jenis bentuk struktur organisasi berdasarkan hubungan yang ada dalam organisasi, yang dapat dibedakan sebagai berikut:

a. Bentuk Organisasi Fungsional

Betuk organisasi ini disusun berdasarkan jenis pekerjaan yang harus dilakukan. Ini adalah tipe organisasi yang paling umum digunakan oleh organisasi atau perusahaan.

b. Bentuk Organisasi Lini (Line Organization)

Diciptakan oleh Henry Fayol, bentuk organisasi lini memiliki garis wewenang dan kekuasaan yang berhubungan langsung secara vertikal dari atasan ke bawahan.

c. Bentuk Organisasi Lini dan Staf (Line and Staff Organization)

Bentuk organisasi lini dan staf merupakan kombinasi dari organisasi lini dan organisasi fungsional. Prinsip kesatuan komando tetap dipertahankan dan wewenang dialirkan secara vertikal dari puncak kepemimpinan ke bawahannya. Pimpinan puncak tetap memiliki hak sepenuhnya untuk membuat keputusan, menetapkan kebijakan, dan mencapai tujuan perusahaan.

d. Bentuk Organisasi Lini, Staf dan Fungsional

Merupakan kombinasi dari organisasi lini, lini dan staf, dan fungsional, biasanya diterapkan dalam organisasi yang besar dan kompleks. Pada tingkat dewan komisaris diterapkan tipe organisasi lini dan staf, sementara pada tingkat manajemen menengah diterapkan tipe organisasi fungsional.

e. Bentuk Organisasi Komite

Bentuk organisasi di mana setiap anggota memiliki wewenang yang sama, dan kepemimpinan bersifat kolektif. Komite dapat bersifat formal atau informal, dan dapat dibentuk sebagai bagian dari struktur organisasi formal dengan tugas dan wewenang yang terbagi secara khusus.

Menurut Robbins dan Coulter (2016), struktur organisasi yang efektif adalah kerangka kerja formal di dalam suatu organisasi yang memungkinkan tugas-tugas pekerjaan dapat terbagi, dikelompokkan, dan dikoordinasikan dengan baik, sehingga menciptakan keseimbangan dan harmoni dalam pelaksanaan pekerjaan.

7. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Unsur-unsur dalam sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2016), melibatkan:

- a. Input, yang mencakup transaksi penjualan dan retur penjualan sebagai data masukan, menggunakan formulir dan faktur penjualan sebagai medianya.
- b. Proses, yang melibatkan pengolahan data masukan, khususnya dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, dengan melakukan klarifikasi dan penyusunan data masukan untuk mendapatkan informasi penting secara menyeluruh, seperti transaksi penjualan selama beberapa bulan.
- c. Output, yang menghasilkan keluaran berupa laporan penjualan dalam sistem informasi akuntansi penjualan.