

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu adalah penelitian yang digunakan oleh peneliti yang tujuannya membandingkan dengan penelitian selanjutnya. Selain itu, penelitian sebelumnya dilaksanakan supaya menghindari persamaan dengan penelitian yang telah dilaksanakan. Sehingga penulis bisa melihat kelebihan serta kekurangan dari peneliti sebelumnya.

Berikut adalah beberapa peneliti terdahulu mengenai permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti. Penelitian terdahulu yang pertama, ialah penelitian yang dilakukan oleh Putri Adika (Lestari, 2020), dengan judul penelitian Pengaruh Sistem Informasi dan Pemanfaatan E-Commerce Terhadap Kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kota Makassar. Penelitian ini berfokus untuk mengetahui apakah sistem informasi dan pemanfaatan E-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan pada UKM, dengan metode penelitian yang dipergunakan, yakni metode kuantitatif, dan mempergunakan variabel independen dan dependen, dan menghasilkan sebuah hasil penelitian yang menunjukkan bahwa sistem informasi serta pemanfaatan E-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan pada UKM baik secara parsial maupun simultan.

Kemudian untuk penelitian yang kedua, adalah penelitian yang dilaksanakan oleh (Sindi Ega Yagusmiadhiana, 2021), Nur Annisa, dan Candra Mecca Sufyana, dengan judul penelitian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pakaian Berbasis Web Konveksi Garmenesia. Penelitian ini berfokus untuk mengetahui dan mencari solusi atas kendala-kendala yang ada pada sistem informasi akuntansi penjualan saat ini, dengan metode penelitian yang dipergunakan, yakni metode kualitatif yakni, observasi, wawancara, studi pustaka, analisis perancangan, sistem informasi, dilanjutkan dengan pengembangan sistem dan pengujian, dan menghasilkan sebuah hasil penelitian yang menunjukkan bahwa konveksi Garmenesia sering mengalami kendala dalam sistem penjualannya, baik kesulitan dalam pengarsipan dokumen, laporan penjualan yang tidak terstruktur, kerusakan dan kehilangan file karena sistem masih dilakukan secara manual.

Selanjutnya penelitian yang ketiga, yakni penelitian yang dilakukan oleh (Angela Deananda Putri Budiastuti, 2020) dan Dul Muid, dengan judul penelitian Analisa Faktor-Faktor Pengaruh Minat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Berbasis *E-commerce* pada Aplikasi Shopee dengan Menggunakan *Technology Acceptance Model* (TAM). Penelitian ini berfokus untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat yang menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis *E-commerce* di Shopee dengan *Technology Acceptance Model* (TAM), dengan metode penelitian yang dipergunakan, yakni metode kuantitatif, dengan variabel independen

dan dependen, dan menghasilkan sebuah hasil penelitian yang menunjukkan bahwa kegunaan dan risiko yang dirasakan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan.

Penelitian terdahulu yang keempat, yakni penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Mu'tashim (Billah, 2021), dengan judul penelitian Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas Penjualan Kredit Dalam Pelaksanaan Sistem Pengendalian Intern pada MPM Motor Dealer Resmi Motor Honda Cabang Larangan-Sidoarjo. Penelitian ini berfokus untuk mengetahui apakah penerapan sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit yang terdapat pada perusahaan dalam upaya pelaksanaan sistem pengendalian intern sudah efektif, dengan metode penelitian yang digunakan, yakni metode deskriptif kualitatif, dan menghasilkan sebuah hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pembagian fungsi yang dilaksanakan oleh perusahaan masih kurang efektif serta masih adanya rangkap jabatan yang dilakukan.

Dan untuk penelitian terdahulu yang kelima, yakni penelitian yang dilakukan oleh (GELISTA, 2021)Dewintri, dengan judul penelitian Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi pada Auto2000 Way Halim Bandar Lampung). Penelitian ini berfokus demi mengetahui sistem penjualan di Auto2000 Way Halim, untuk mengetahui pelaksanaan unsur pengendalian internal di Auto2000 Way Halim, untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian

internal penjualan, serta untuk mengetahui peranan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan dalam perspektif Ekonomi Islam, dengan metode penelitian yang dipergunakan, yakni metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini menghasilkan sebuah hasil penelitian yang menunjukkan bahwa yang pertama, yakni Kualitas informasi yang dihasilkan sistem informasi akuntansi penjualan di Auto2000 Way Halim telah relevan (*relevance*), akurat (*accuracy*), tepat waktu (*timelines*), yang kedua Auto2000 Way Halim sudah mempunyai pengendalian internal penjualan yang efektif, kemudian untuk yang ketiga Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh Auto2000 Way Halim bisa menunjang efektifitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan. Dari penjelasan diatas, maka dapat diambil simpulan bahwa pada penelitian terdahulu terdapat beberapa persamaan diantaranya pembahasan yang sama-sama membahas tentang Sistem Informasi Akuntansi (SIA) pada perusahaan. Perbedaannya dalam penelitian ini berfokus pada Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dengan data yang digunakan tahun 2020-2021 pada objek yang digunakan yaitu CV Indo Hemat Perkasa. Sedangkan pada penelitian terdahulu membahas tentang Sistem Informasi Akuntansi (SIA) pada obyek tempat atau perusahaan yang berbeda seperti yang tertera pada penelitian terdahulu yang dijadikan acuan oleh peneliti.

## **2.2 Tinjauan Teori**

### **2.2.1 Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yaitu sistem yang dibuat untuk mengumpulkan serta menampilkan data akuntansi sehingga akuntan serta manajer bisnis bisa membuat keputusan yang tepat. Menurut (Mulyadi, Apa itu Sistem Informasi Akuntansi (SIA)?, 2001) SIA yaitu susunan prosedur, pencatatan, serta pelaporan yang dikoordinasikan bersama untuk menyediakan informasi tentang sumber daya keuangan yang diperlukan oleh organisasi, untuk mempermudah pengelolaan bisnis. Kemudian, Nugroho (Widjajanto, 2001). Definisi Sistem Informasi Akuntansi atau SIA yaitu susunan prosedur, pencatatan, serta peralatan, termasuk di dalamnya yaitu komputer serta perlengkapannya dan alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya serta pelaporan yang tertata secara rapi, selanjutnya dirancang untuk mengubah informasi keuangan menjadi data yang diperlukan bisnis.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berkaitan dengan pengumpulan, penyimpanan, serta pemrosesan data transaksi serta akuntansi yang dipergunakan pengguna internal untuk mengomunikasikan informasi kepada investor, kreditur, serta lembaga, kantor pajak. Ini biasanya adalah cara TI untuk mengetahui kegiatan yang terkait dengan kaitannya dengan sumber daya TI. SIA mengintegrasikan metode akuntansi tradisional dengan sumber daya TI yang maju, sehingga pimpinan usaha bisa melihat

keuangan dengan baik situasi keuangan melalui sistem, serta administrator juga bisa mengawasi jalannya sistem yang dijalankan.

Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa fungsi, yaitu:

1. Mengumpulkan semua data yang terkait dengan aktivitas usaha serta menyimpan data dengan efisien serta efektif. Dan juga , SIA bisa merekam seluruh sumber daya yang mempengaruhi bisnis dan semua pemangku kepentingan.
2. Dapatkan informasi yang digunakan untuk seluruh sumber dokumen yang terkait dengan kegiatan komersial. Seluruh detail data direkam dalam SIA, sehingga dapat dengan mudah mengambil data yang tersimpan.
3. Menyiapkan serta informasi perdagangan dengan tepat kedalam beberapa jurnal yang di perlukan pada proses akuntansi sesuai dengan urutan serta tanggal transaksi. Pencatatan ini dimaksudkan untuk memudahkan bagi pihak yang membutuhkan untuk memverifikasi setiap transaksi sehingga jika ada suatu yang kurang benar bisa diperbaiki secara gampang diperbaiki serta ditemukan sebabnya dalam waktu singkat.
4. Merubah kumpulan data menjadi informasi keuangan yang diperlukan bisnis. Informasi ini tersedia dalam bentuk manual dan laporan keuangan baik secara manual maupun online yang dibutuhkan oleh seluruh bagian yang berwenang.

5. Sebagai suatu sistem kontrol keuangan, jadi tidak ada fraud. Dengan sistem ini, transaksi bisnis bisa ditemukan serta diketahui dengan cepat dikarenakan sistem pertanggungjawaban yang rinci. Fungsi ini bisa menjaga kekayaan bisnis serta mengurangi kemungkinan untuk melakukan kecurangan pada aset oleh seluruh bagian yang bersangkutan.

Meskipun informasi yang terkandung dalam sistem beraneka ragam antara industri serta usaha, di dalam SIA terdapat:

1. Pendapatan
2. Pengeluaran
3. *Data customer*
4. Data pegawai
5. Informasi perpajakn
6. *Invoice*

#### 2.2.2 Penjualan

Menurut (Reeve, n.d.) definisi penjualan ialah seluruh yang dikenakan pada customer untuk barang usaha yang diperjual belikan, termasuk penjualan kredit serta penjualan tunai. Penjualan dapat didefinisikan sebagai proses tercapainya keinginan penjual serta pembeli secara pembayaran langsung serta kredit. Penjualan adalah bagian dari bisnis, baik itu menjual barang atau jasa. Proses penjualan adalah salah satu kriteria yang menentukan sebuah perusahaan dapat beroperasi dengan

lancar atau tidak, dan jika kegiatan penjualan tersebut jumlahnya banyak yakni banyak *customer* yang memerlukan barang atau jasa yang ditawarkan, tetapi jika yang terjadi sebaliknya, itu berarti ada yang tidak benar dengan barang atau minim manfaat. Menargetkan target pasar yang tepat. Penjualan dalam banyak variasi untuk menjaga bisnis mereka tetap berjalan. Jenis-jenis penjualan:

1. Penjualan tunai ialah jenis penjualan tunai yang dilakukan dengan cara pembayaran langsung. Pembeli membayar tunai dan melakukan pembayaran satu kali.
2. Penjualan kredit adalah suatu bentuk jual beli yang pembayarannya dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Besarnya transaksi disesuaikan dengan kredit yang di ambil, penjual akan memberikan bunga pada tiap transaksinya, serta ada yang tanpa disertai bunga.
3. Penawaran penjualan adalah penjualan yang dilaksanakan dengan prosedur penawaran. Lelang tender juga memiliki tata cara tersendiri, yang dirumuskan sesuai dengan kebutuhan pembeli dan penjual.
4. Penjualan ekspor adalah penjualan kepada pembeli asing. Hal ini sering terjadi pada perusahaan yang sudah mapan, sehingga memudahkan perusahaan tersebut untuk mencari pembeli asing.
5. Konsinyasi adalah penjualan dari pihak ketiga, dimana barang serta jasa yang dilakukan transaksi melalui penyalur sebelum ditangan *customer*.



6. Grosir adalah jenis penjualan yang serupa dengan penjualan konsinyasi, kecuali pedagang besar melakukan penjualan eceran melalui pedagang besar.

Proses penjualan adalah proses penting untuk bisnis apa pun. Penjualan sangat penting karena perusahaan mendapat banyak manfaat.

Manfaat dari penjualan dapat dicapai apabila:

1. Mendapatkan laba tertentu

Penjualan dapat mendukung bisnis mendapat keuntungan. Hal tersebut tentu menguntungkan untuk usaha. Keuntungan dapat membawa laba yang tinggi bagi bisnis, memungkinkan perusahaan untuk tumbuh lebih cepat dan lebih lancar. Dengan keuntungan tinggi yang diperoleh dari penjualan, tentunya usaha akan memperoleh manfaat serta modal untuk kegiatan lain.

2. Mendapatkan volume penjualan

Volume penjualan dibutuhkan perusahaan demi mendapat tujuan penjualan ditentukan, tujuan tersebut diatur sehingga perusahaan dapat terus beroperasi dengan pendapatan dana dalam waktu tertentu.

Ada dua penjualan yakni penjualan online dan penjualan offline.

#### 1. Penjualan online

Penjualan online adalah transaksi yang dilakukan via online yang artinya menggunakan platform seperti website yang dihubungkan dengan internet. Penjualan online juga tidak hanya berhenti di situ saja. Dari urusan pemasaran dan promosi pun juga termasuk di dalamnya. Dari pemasaran dan promosi online yang dilakukan maka, sudah pasti bisa mendapatkan penjualan online yang baik.

Dengan kemudahan yang ditawarkan lewat penjualan online, maka banyak perusahaan yang mulai membuat online shop. Selain itu, mereka juga memanfaatkan *e-Commerce* dan *marketplace*. Jadi mereka tidak hanya bisa berjualan melalui website perusahaan, tetapi juga pasar-pasar online yang sudah semakin banyak pada saat ini. Inilah yang membuat penjualan online harus dimanfaatkan oleh semua bisnis. Selain itu, dari segi konsumen pun juga sudah tahu bagaimana berbelanja online. Dengan kemudahan yang ditawarkan dari awal mencari produk hingga pembayaran, akhirnya penjualan online menjadi satu gaya baru yang tidak mungkin dihilangkan dari masyarakat.

## 2. Penjualan Offline

Penjualan offline adalah proses transaksi yang mempertemukan pihak produsen dengan konsumen di suatu tempat sehingga terjadilah proses transaksi jual beli. Bisa dibilang penjualan offline itu memang terjadi di dunia nyata dan kedua pihak pasti bertemu di suatu tempat seperti toko. Jika melihat berbagai macam toko yang tersebar di setiap wilayah dan juga mall yang cukup banyak, maka semua transaksi yang terjadi di sana sudah pasti merupakan penjualan offline. Jadi sejak awal, kita lebih sering melakukan penjualan offline dibandingkan online.

### Perbedaan Penjualan Online dan Offline

Dari kedua tipe penjualan ini, sudah pasti ada perbedaan yang mencolok. Penjualan online menawarkan kemudahan berbelanja. Dengan bermodalkan smartphone saja, sudah pasti bisa menjual barang dengan cepat. Berbeda dengan penjualan offline yang harus menunggu konsumen datang dulu ke dalam toko agar mereka bisa membeli barang tersebut. Selain itu, penjualan offline sebenarnya menawarkan pengalaman berbelanja yang lebih seru. Pembeli atau konsumen bisa langsung melihat barang, mencoba barang tersebut seperti baju, sebelum akhirnya membeli. Beda dengan penjualan online yang membuat pembeli terkadang ragu apakah barang tersebut cocok dengan mereka atau tidak.

Namun dengan kondisi perilaku konsumen saat ini, bisa dibayangkan penjualan online berada di atas penjualan offline. Banyak orang yang lebih suka berbelanja dengan cepat dengan sistem online daripada harus datang ke toko offline-nya. Namun kalau melihat pusat perbelanjaan pun, tetap saja ramai setiap minggunya. Pada akhirnya, semua orang memiliki pilihan sendiri, apakah mereka lebih suka dengan sistem penjualan online atau penjualan offline (timotius, 2020)

### 2.2.3 Pengendalian Internal

Kontrol internal ialah prosedur yang dilakukan di bawah wewenang dan kepercayaan direksi untuk menjaga kekayaan usaha serta memastikan kepatuhan dengan peraturan saat ini berdasarkan hukum. Kontrol efisien internal dapat membantu kegiatan panduan dan mencegah penipuan atau praktik. Dalam akuntansi serta teori organisasi, pengendalian internal atau *internal control* adalah sebuah prosedur yang dipengaruhi oleh SDM serta sistem teknologi dan dibuat untuk membantu suatu organisasi memperoleh tujuan atau sasaran.

*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission (COSO)* pada tahun 1992 mengeluarkan definisi tentang pengendalian internal. Definisi *COSO* tentang pengendalian intern sebagai berikut: *Internal control is process, affected by entity's board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable*

*assurance regarding the achievement of objectives in the following categories:*

1. *Effectiveness and efficiency of operations*
2. *Realibility of Financial Reporting*
3. *Compliance with Applicable laws and regulations*

Dalam bahasa Indonesia, terjemahannya sebagai berikut: sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, manajemen, dan personil lain, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga tujuan berikut ini:

1. Efektivitas dan efisiensi operasi
2. Keandalan pelaporan keuangan
3. Kepetuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku).

Menurut (Mulyadi, 2010:163)“ sistem pengendalian intern mencakup struktur organisasi, cara serta tindakan yang dirancang untuk menjaga aset usaha. Memverifikasi keakuratan serta ketepatan informasi akuntansi, mendorong efesiensi dan kepatuhan aturan bisnis. Menurut (Mulyadi, 2010:163). Tujuan Sistem Pengendalian Intern ialah :

1. Melindungi aset bisnis. Aset fisik usaha yang bisa disalahgunakan, jika di jaga dengan kontrol yang sesuai. Serta kekayaan bisnis yang tidak memiliki bentuk fisik, seperti piutang, jika data penting tidak disimpan.

2. Mengecek ketelitian serta ketepatan data akuntansi. Manajemen membutuhkan data yang bisa dipercaya serta tepat untuk menjalankan kegiatan usahanya. Manajemen menggunakan banyak informasi akuntansi untuk membuat keputusan penting. Pengendalian intern bertujuan untuk memberikan bukti bahwa pengolahan data transaksi akan menghasilkan informasi keuangan yang akurat serta bisa dipercaya kebenarannya.

3. Mendukung efisiensi. Pengendalian internal dibuat untuk mencegah tiruan atau pemborosan dalam segala seluruh aktifitas usaha serta untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang kurang efisien.

4. Mendorong kepatuhan terhadap ketentuan perusahaan. Perusahaan mengatur aturan serta prosedur untuk mendapat keinginan usaha. Kontrol internal ini digunakan sebagai pengontrol sepenuhnya kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan. Sistem informasi akuntansi yang benar diperlukan demi mendapat tujuan pengendalian internal tersebut. Ini memungkinkan untuk memberikan dukungan utama untuk aset perusahaan dengan catatan kekayaan yang tepat. Jika struktur pengendalian internal bisnis tidak kuat, mengalami kesalahan, ketidaktepatan, serta penurunan laba yang besar untuk bisnis.

Menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission* (COSO, n.d.) mengidentifikasi 5 komponen pengendalian intern yakni:

1. Lingkungan pengendalian ialah dasar bagi seluruh komponen pengendalian internal lainnya yang mendisiplinkan organisasi menjadikannya terstruktur. Lingkungan pengendalian meliputi suasana organisasi serta sikap organisasi dan pegawai terhadap perlunya pengendalian yang ada pada manajemen.
2. Penilaian risiko yakni identifikasi analitis serta pengelolaan risiko sebuah organisasi, risiko yang teridentifikasi bisa cermati sehingga bisa di kira-kira tindakan yang bisa meminimalkan terjadinya.
3. Prosedur pengendalian (*control activities*) yakni kebijakan atau format yang diterapkan untuk memyakinkan bahwa tujuan bisnis sudah diraih serta mengurangi kemungkinan adanya fraud.
4. Pengawasan (*monitoring*) ialah prsedur penilaian kualitas pelaksanaan pengendalian internal manajemen. Pemantauan dilaksanakan sebagai cara mendeteksi kekurangan serta meningkatkan efektivitas pengendalian internal.

5. Informasi dan komunikasi (*information and communication*), informasi yang diminta dari orang yang berkepentingan di luar perusahaan, organisasi bisa memanfaatkan informasi tersebut untuk mengevaluasi standar eksternal. Komunikasi dimaksudkan untuk memberikan pemahaman yang jelas tentang peran serta tanggung jawab individu untuk pengendalian internal atas pelaporan keuangan.

#### Unsur-unsur Pengendalian Internal

Menurut (Mulyadi , 2017:130) unsur pokok sistem pengendalian internal ada 4 unsur, ialah:

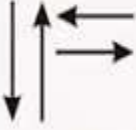






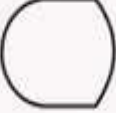


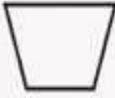



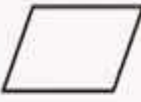

- 1 Sistem otorisasi dan prosedur pendaftaran. Dalam manajemen, seluruh transaksi terjadi hanya atas dasar kebijakan dari pihak berwenang yang menyetujui penyelesaian transaksi. Oleh sebab itu, dalam bisnis harus membuat suatu sistem yang mengatur alokasi kekuasaan untuk otorisasi tiap transaksi.
- 2 Praktik yang sehat. Pembagian tanggung jawab menurut fungsi serta aturan yang berwenang serta prosedur terdokumentasi yang ada tidak dapat dilaksanakan dengan sempurna tanpa menciptakan metode untuk memastikan praktik yang baik dalam pelaksanaannya.



3. Karyawan memenuhi syarat untuk memenuhi tanggung jawab mereka. Faktor kualitas karyawan merupakan bagian penting dari sistem pengendalian internal, jikalau bisnis mempunyai pegawai yang kompeten serta bisa dipercaya, faktor pengendalian lainnya bisa diminimalkan serta bisnis bisa menciptakan kewajiban keuangan yang dapat diandalkan.

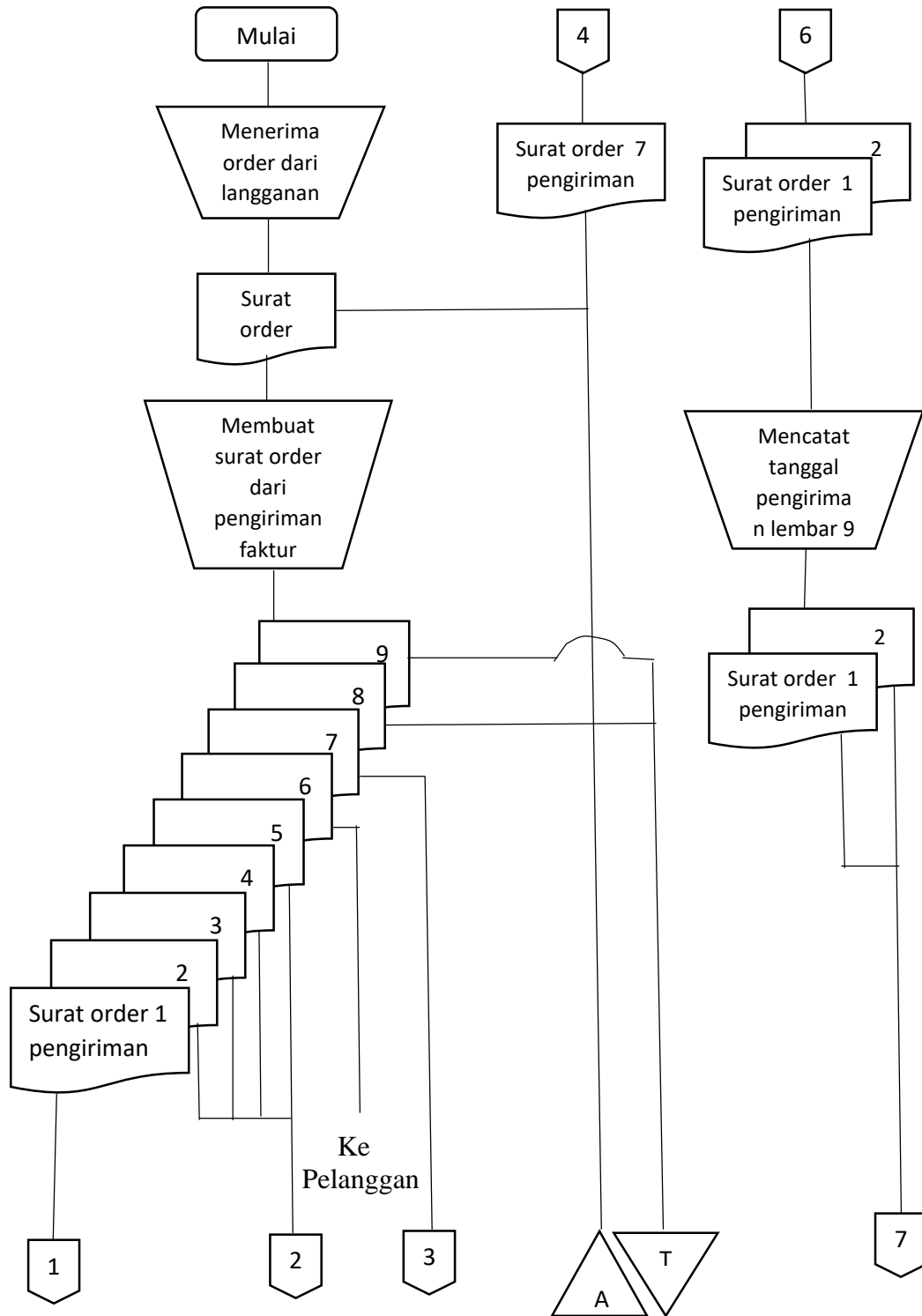
#### 2.2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan ialah sebuah sistem akuntansi yang mengatur rangkaian prosedur serta cara yang dibuat oleh perusahaan agar menghasilkan data yang nantinya akan berfungsi untuk perusahaan. Prosedur yang akan dilakukan analisa secara seksama ialah data yang sudah ada supaya tidak terjadi kekeliruan dalam pencatatannya, menyebarkan data yang sudah valid dan dianalisa sebelumnya, serta akan dihasilkan informasi yang nantinya akan berguna untuk mendukung pengambilan keputusan penjualan, nantinya dari sistem penjualan akan digunakan untuk mencatat *order* penjualan. Hal ini berkesinambungan dengan pengendalian internal pada perusahaan yang menjadi acuan perusahaan dalam laporan keuangannya.

	<b>Flow Direction symbol</b> Yaitu simbol yang digunakan untuk menghubungkan antara simbol yang satu dengan simbol yang lain. Simbol ini disebut juga connecting line.		<b>Simbol Manual Input</b> Simbol untuk pemasukan data secara manual on-line keyboard
	<b>Terminator Symbol</b> Yaitu simbol untuk permulaan (start) atau akhir (stop) dari suatu kegiatan		<b>Simbol Preparation</b> Simbol untuk mempersiapkan penyimpanan yang akan digunakan sebagai tempat pengolahan di dalam storage.
	<b>Connector Symbol</b> Yaitu simbol untuk keluar - masuk atau penyambungan proses dalam lembar / halaman yang sama.		<b>Simbol Predefine Proses</b> Simbol untuk pelaksanaan suatu bagian (sub-program)/prosedure
	<b>Connector Symbol</b> Yaitu simbol untuk keluar - masuk atau penyambungan proses pada lembar / halaman yang berbeda.		<b>Simbol Display</b> Simbol yang menyatakan peralatan output yang digunakan yaitu layar, plotter, printer dan sebagainya.
	<b>Processing Symbol</b> Simbol yang menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer		<b>Simbol disk and On-line Storage</b> Simbol yang menyatakan input yang berasal dari disk atau disimpan ke disk.
	<b>Simbol Manual Operation</b> Simbol yang menunjukkan pengolahan yang tidak dilakukan oleh computer		<b>Simbol magnetik tape Unit</b> Simbol yang menyatakan input berasal dari pita magnetik atau output disimpan ke pita magnetik.
	<b>Simbol Decision</b> Simbol pemilihan proses berdasarkan kondisi yang ada.		<b>Simbol Punch Card</b> Simbol yang menyatakan bahwa input berasal dari kartu atau output ditulis ke kartu
	<b>Simbol Input-Output</b> Simbol yang menyatakan proses input dan output tanpa tergantung dengan jenis peralatannya		<b>Simbol Dokumen</b> Simbol yang menyatakan input berasal dari dokumen dalam bentuk kertas atau output dicetak ke kertas.

Gambar 2.1 arti simbol flowchart  
(Pengertian Flowchart dan Contohnya, 2020)

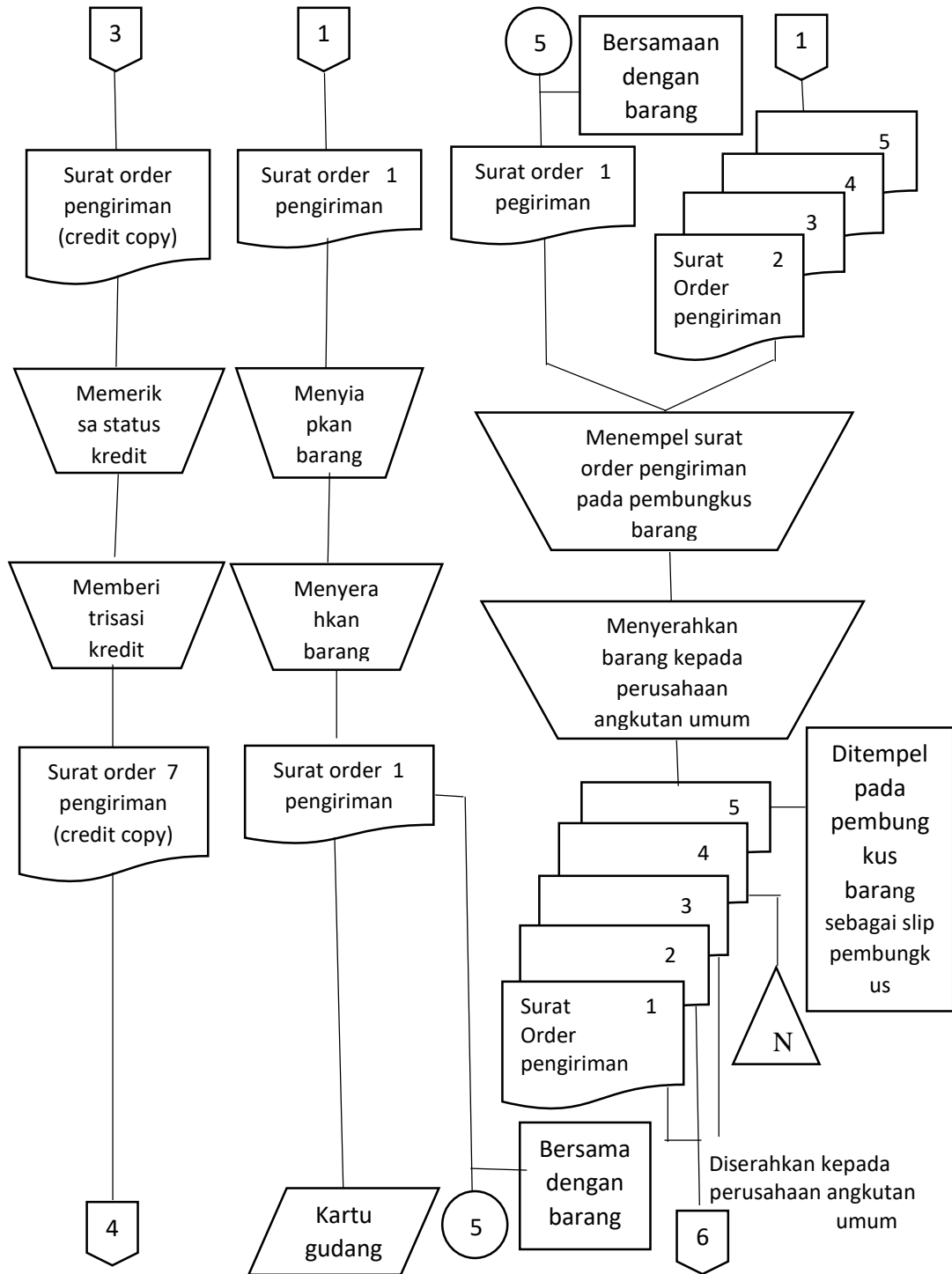
**Bagian Order Penjualan**



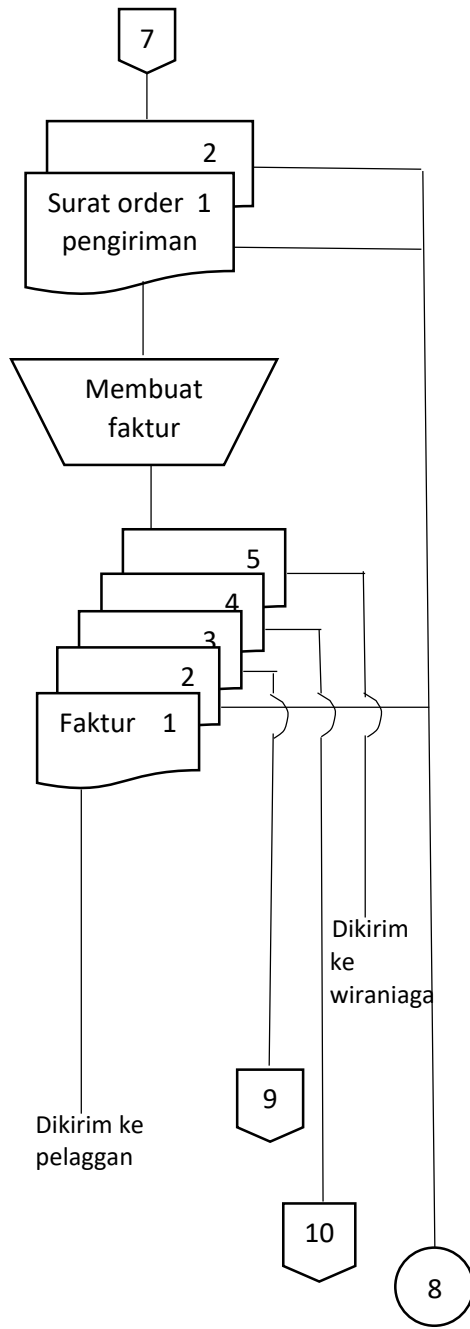
**Bagian Kredit**

**Bagian Gudang**

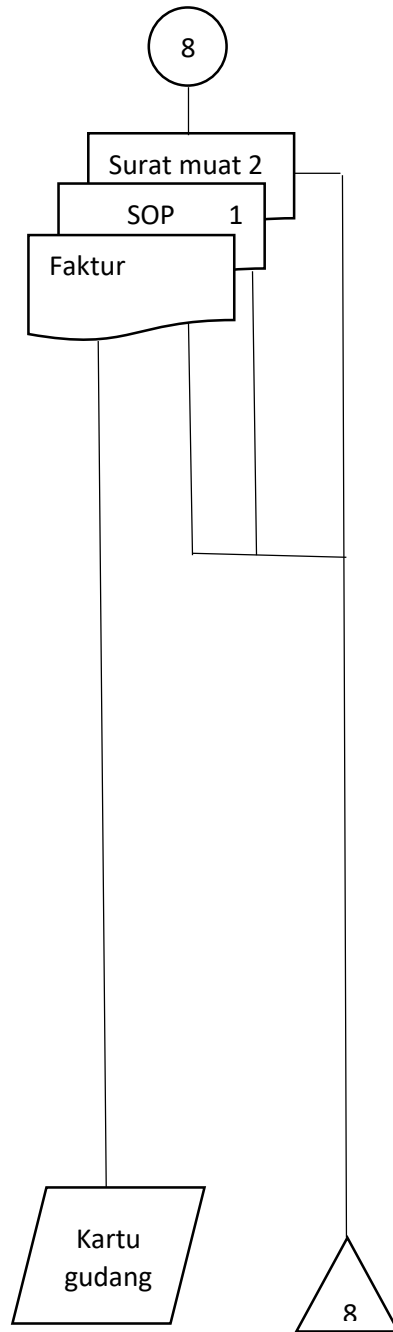
**Bagian Pengiriman**

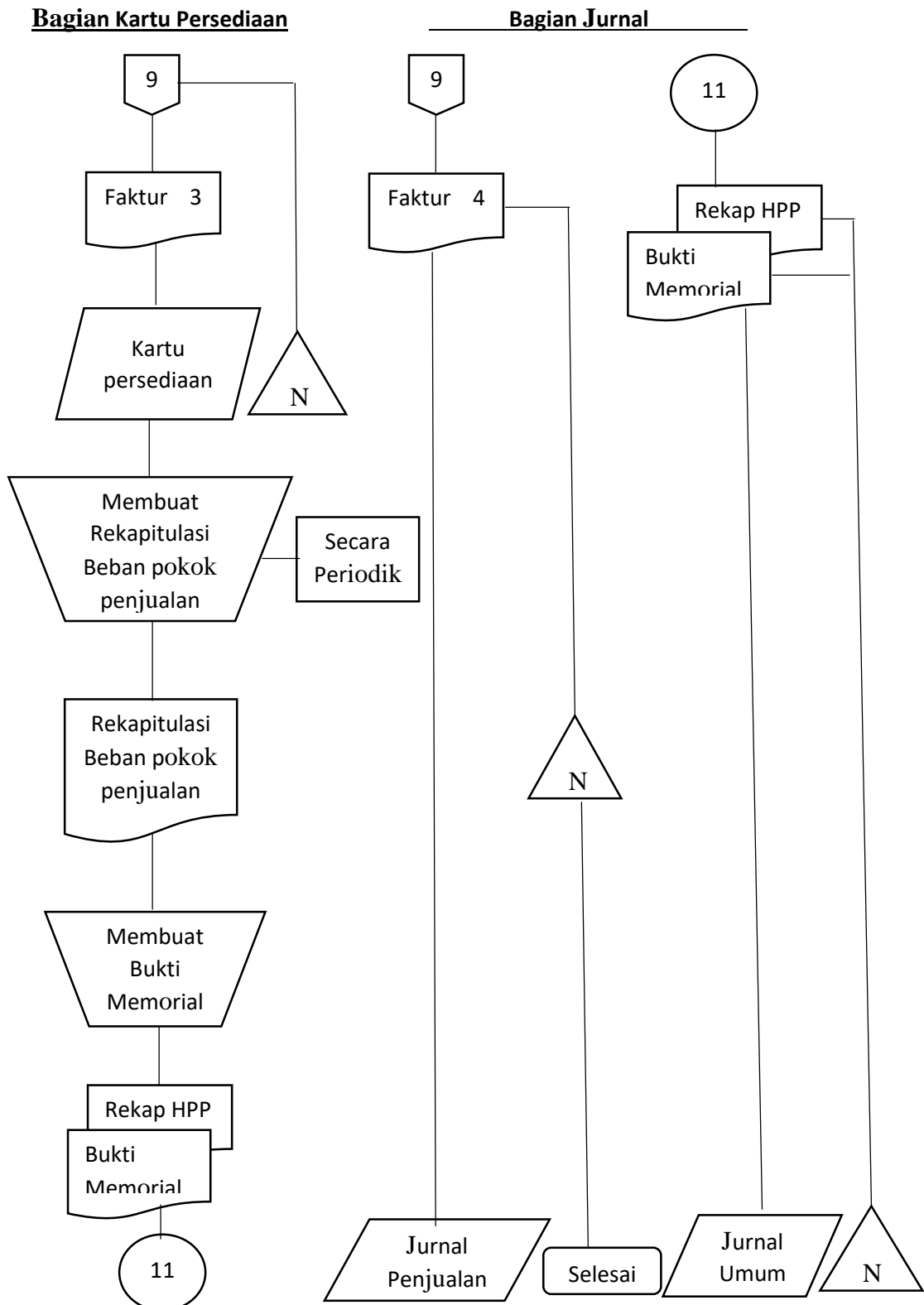


**Bagian Penagihan**



**Bagian Piutang**





Gambar 2.2 Flowchart Bagan Alur Dokumen Sistem Penjualan Kredit

(Mulyadi, Sistem Penjualan Kredit 181,182,183,184)

### 2.2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online

Sistem informasi akuntansi penjualan online merupakan suatu kesatuan atau kumpulan berbagai sumber daya yang saling berhubungan guna mencatat, menggolongkan, dan mengolah data penjualan yang dilakukan melalui internet. Prosedur yang akan dilakukan analisa secara seksama ialah data yang sudah tersedia agar tidak terjadi kesalahan dalam pencatatannya, menyebarkan data yang sudah valid dan dianalisa sebelumnya melalui internet, serta akan dihasilkan informasi yang nantinya akan berguna untuk mendukung pengambilan keputusan penjualan. (sistem informasi akuntansi penjualan online, n.d.)

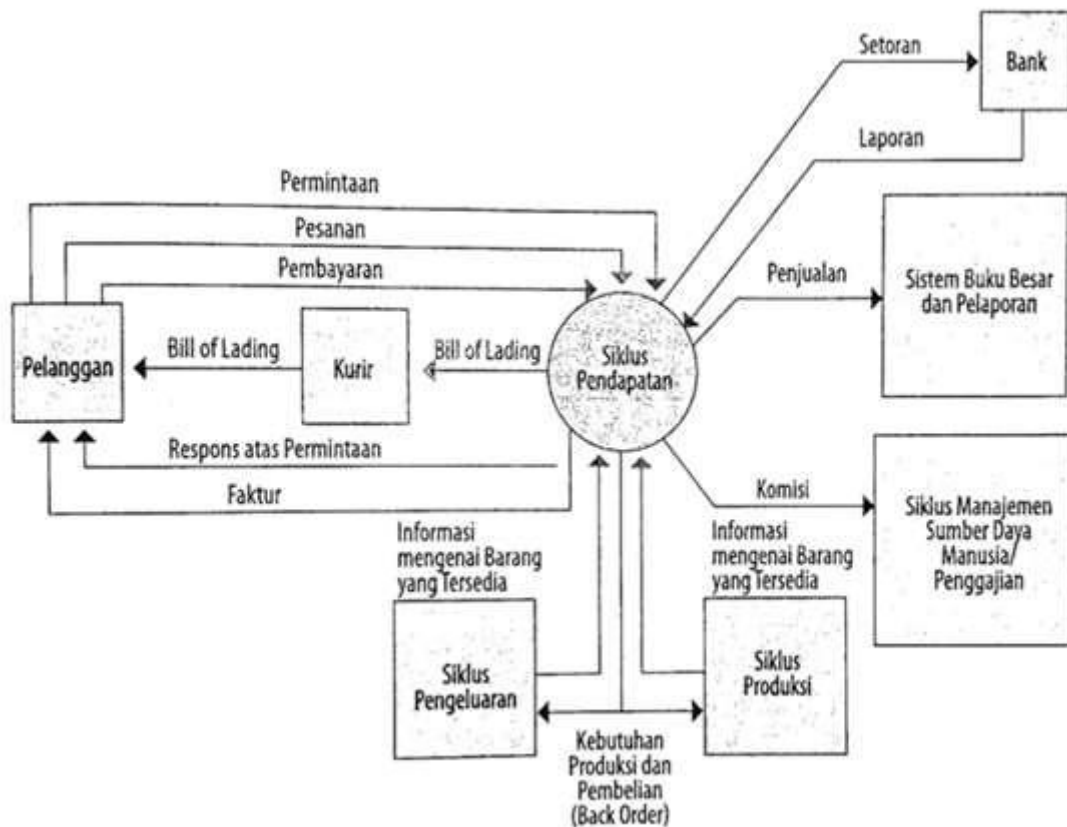
Siklus pendapatan (*revenue cycle*) adalah serangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan informasi terkait yang terus menerus dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima kas sebagai pembayaran atas penjualan tersebut.

Tujuan utama siklus pendapatan adalah menyediakan produk yang tepat di tempat yang tepat pada saat yang tepat untuk harga yang sesuai. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen harus membuat keputusan penting sebagai berikut.

Aktivitas dasar pada siklus pendapatan adalah sebagai berikut:

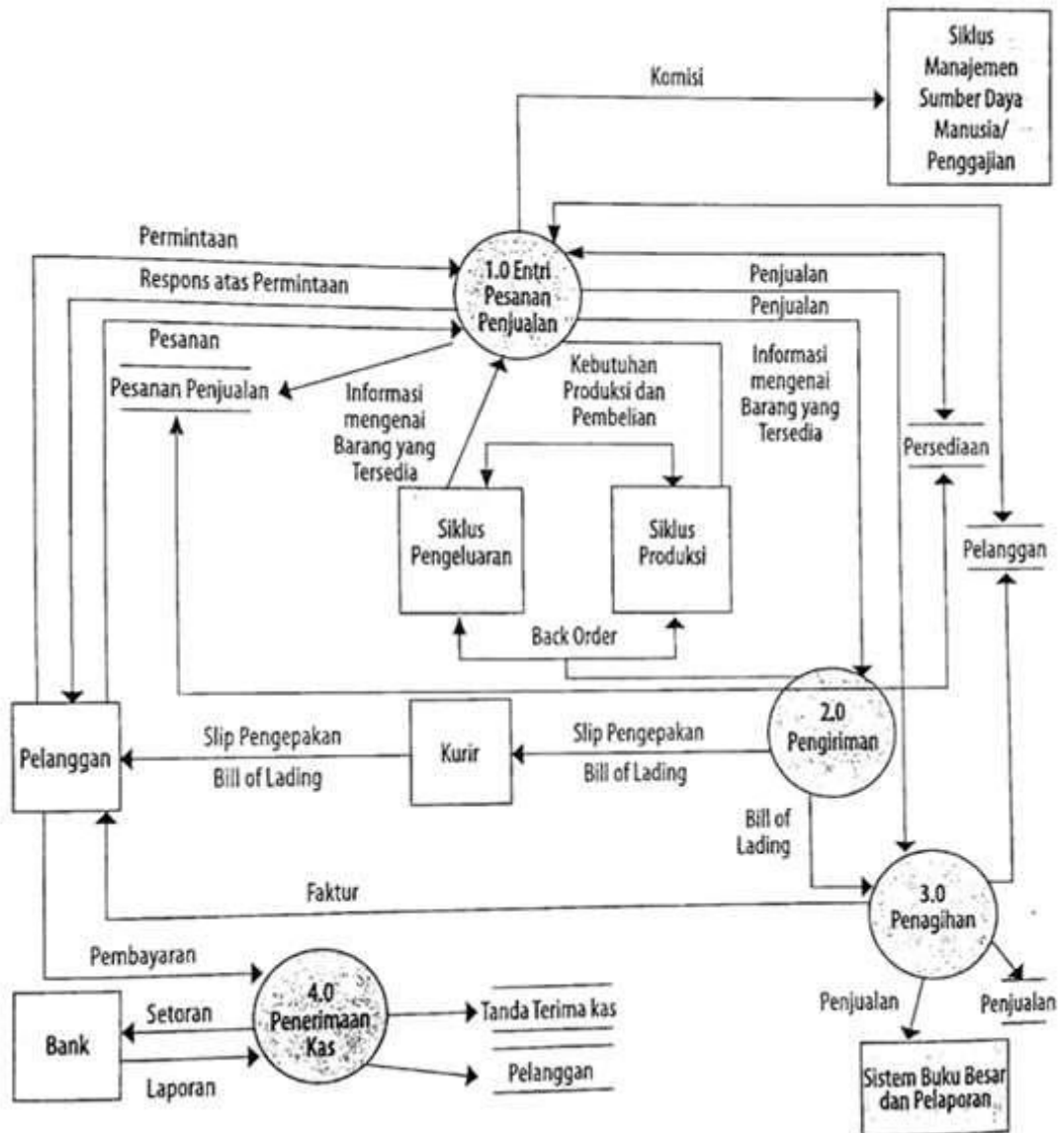
1. Entri pesanan penjualan
2. Merespon Permintaan Pelanggan
3. Pengiriman

4. Mengambil dan Mengepak Pesanan
5. Mengirim Pesanan
6. Penagihan
7. Penagihan Faktur
8. Pemeliharaan Piutang
9. Penerimaan kas



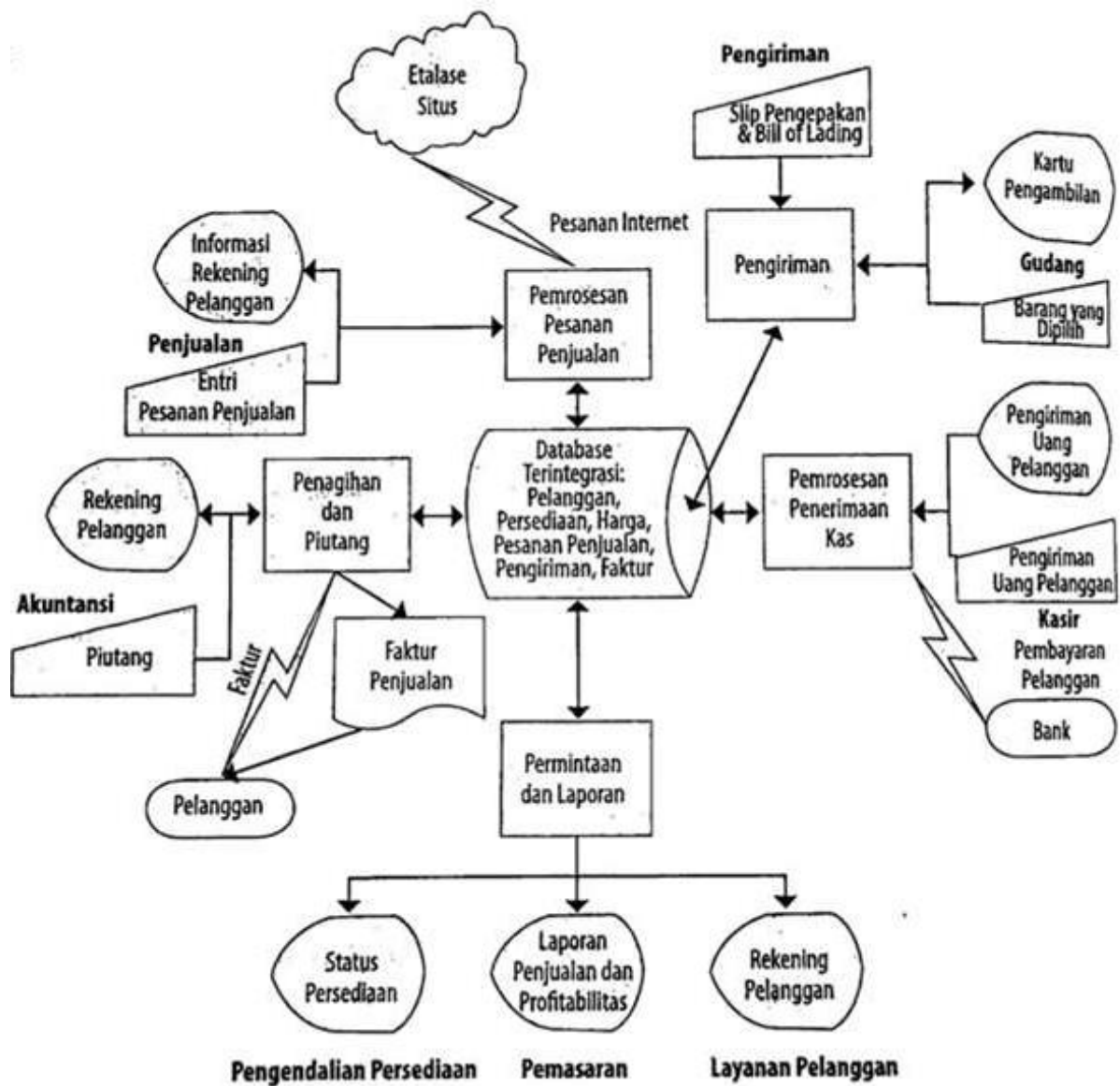
Gambar 2.3 Diagram Konteks Siklus Pendapatan  
(Kurnianingtyas, Siklus pendapatan, 2018)





Gambar 2.4 Diagram Arus Data Tingkat 0 Siklus Pendapatan  
(Kurnianingtyas, Siklus pendapatan, 2018)

Pesanan ditempatkan secara langsung melalui internet. Selain itu, tenaga penjualan menggunakan laptop portabel untuk memasukkan pesanan ketika menghubungi para pelanggan. Departemen penjualan memasukkan pesanan pelanggan yang diterima melalui telepon, faks, atau surat. Terlepas dari bagaimana sebuah pesanan diterima sebelumnya, sistem tersebut dengan cepat memverifikasi kelayakan kredit pelanggan, mengecek ketersediaan persediaan, dan memberitahu departemen gudang dan pengiriman mengenai penjualan yang disetujui. Para pegawai gudang dan pengiriman memasukkan data mengenai aktivitas mereka segera setelah aktivitas dijalankan, sehingga memperbarui informasi mengenai status persediaan secara real time.



Gambar 2.5 Ikhtisar Desain ERP (*Enterprise Resource Planning*)  
 untuk Mendukung Siklus Pendapatan  
 (Kurnianingtyas, Siklus pendapatan, 2018)

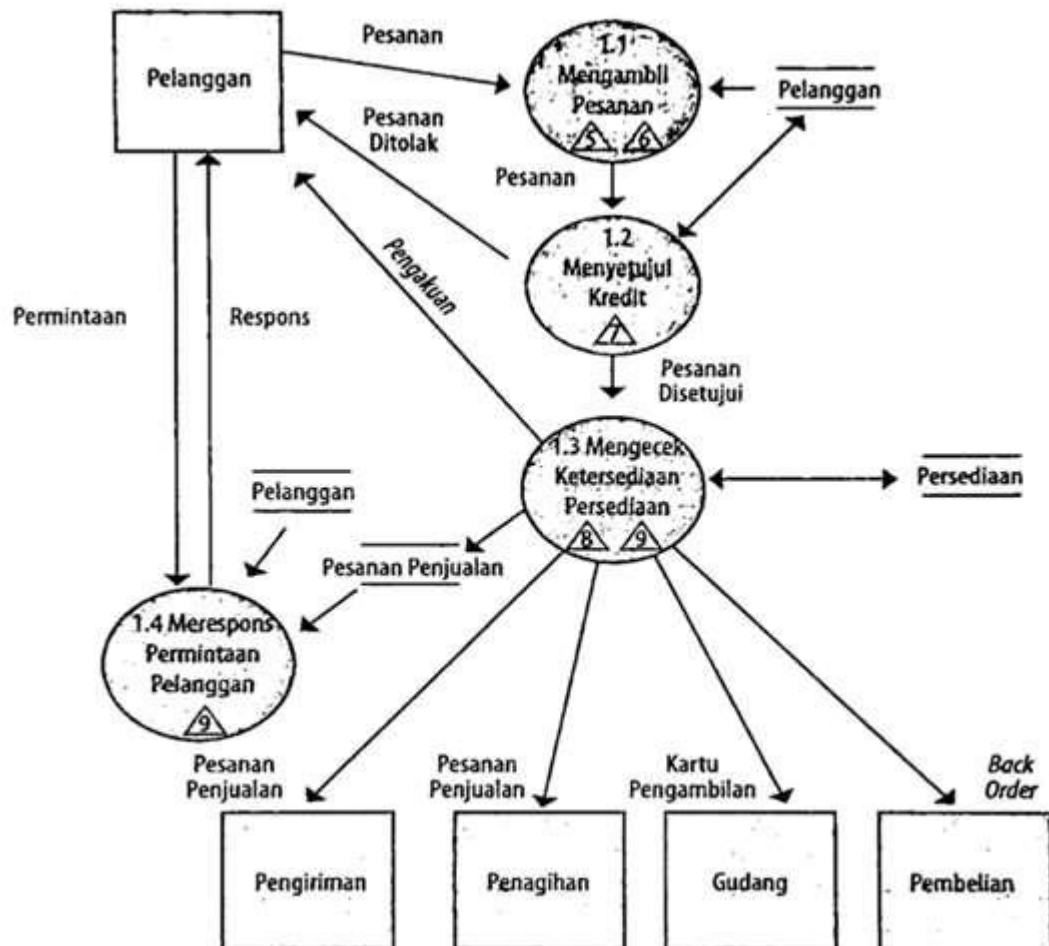
## Aktivitas Dasar pada Siklus Pendapatan

### 1. Entri Pesanan Penjualan

Proses entri pesanan penjualan mengharuskan tiga langkah:

#### 1. Mengambil Pesanan Pelanggan

Pesanan penjualan (sales order): dokumen yang dibuat selama entri pesanan penjualan yang mencantumkan nomor barang, kuantitas, harga, dan syarat penjualan.



Gambar 2.6 Diagram arus data tingkat 1: Entri pesanan penjualan  
(Kurnianingtyas, Pesanan penjualan, 2018) (MARSHALL B.ROMNEY, EDISI 13)

Proses:

EDI (*Electronic data interchange*): penggunaan komunikasi terkomputerisasi dan skema pengodean standar untuk mengirimkan dokumen bisnis secara elektronik dalam sebuah format yang dapat secara otomatis diproses oleh sistem informasi penerima.

## 2. Persetujuan Kredit

Batas kredit (*credit limit*) adalah saldo rekening kredit maksimum yang diizinkan bagi setiap pelanggan, berdasarkan sejarah kredit masa lalu dan kemampuan untuk membayar.

Laporan umur piutang (*accounts receivable aging report*) adalah sebuah laporan yang mencantumkan saldo rekening pelanggan berdasarkan lamanya waktu yang beredar (*outstanding*).

## 3. Mengecek Ketersediaan Persediaan

Selain mengecek kredit seorang pelanggan, tenaga penjualan juga perlu menentukan apakah persediaan cukup tersedia untuk mengisi pesanan sehingga para pelanggan dapat mengetahui tanggal pengiriman yang diharapkan.

Proses:

Pemesanan kembali (*back order*) adalah sebuah dokumen yang mengotorisasi pembelian atau produksi dari barang-barang

yang dibuat ketika tidak ada persediaan yang mencukupi untuk memenuhi pesanan pelanggan.

Kartu pengambilan (*picking ticket*) adalah sebuah dokumen yang mencantumkan barang dan kuantitas dari tiap-tiap barang yang dipesan dan mengotorisasi fungsi pengendalian persediaan untuk mengeluarkan barang tersebut ke departemen pengiriman.

## **2. Merespon Permintaan Pelanggan**

Sistem manajemen hubungan pelanggan (*customer relationship management system* - CRM): perangkat lunak yang mengatur informasi mengenai pelanggan dengan cara memfasilitasi layanan yang efisien dan personel.

## **3. Pengiriman**

Aktivitas dasar kedua dalam siklus pendapatan adalah mengisi pesanan pelanggan dan mengirimkan barang yang diminta.



Gambar 2.7 Diagram Arus Data Tingkat 1: Pengiriman  
(Kurnianingtyas, Siklus pendapatan, 2018)

#### 4. Mengambil dan Mengepak Pesanan

Langkah pertama dalam mengisi sebuah pesanan pelanggan melibatkan pengangkatan barang yang benar dari persediaan dan pengepakan untuk pengiriman.

Proses:

Kartu pengambilan yang dibuat oleh proses entri pesanan penjualan akan memicu proses pengambilan dan pengepakan.

#### 5. Mengirim Pesanan

Setelah dikeluarkan dari gudang, barang dikirimkan ke pelanggan.

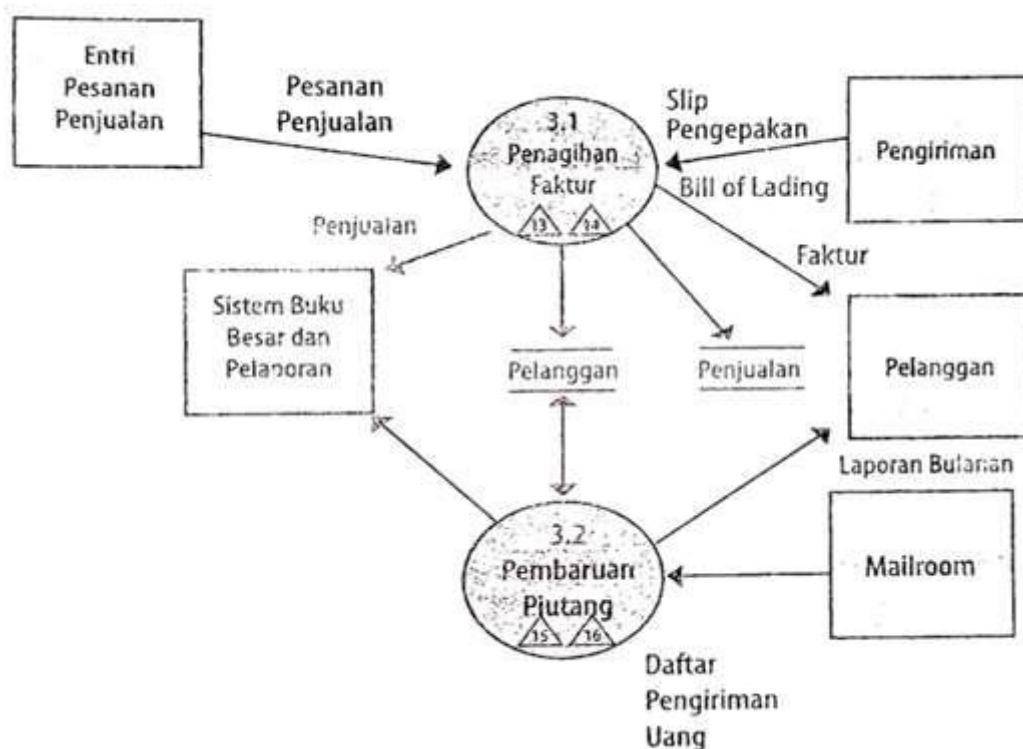
Proses:

Slip pengepakan (*packing slip*) adalah sebuah dokumen yang mencantumkan kuantitas dan deskripsi dari setiap barang yang disertakan dalam sebuah pengiriman.

*Bill of lading* adalah sebuah kontrak hukum yang menjelaskan tanggung jawab atas barang ketika barang tersebut sedang dalam transit.

## 6. Penagihan

Aktivitas dasar ketiga dalam siklus pendapatan melibatkan penagihan para pelanggan. Berikut ini diagram arus data tingkat.



Gambar 2.8 Diagram Arus Data Tingkat 1: Penagihan

(Kurnianingtyas, proses penagihan, 2018)



## 7. Penagihan Faktur

Penagihan yang akurat dan tepat waktu untuk barang yang dikirim sangat penting. Aktivitas yang terlibat hanyalah sebuah informasi yang memproses aktivitas yang mengemas ulang dan meringkas informasi dari entri pesanan penjualan dan aktivitas pengiriman.

Proses:

Faktur penjualan (*sales invoice*): sebuah dokumen yang memberitahukan kepada pelanggan mengenai jumlah dari penjualan dan kemana mengirimkan pembayarannya

## 8. Pemeliharaan Piutang

Fungsi bagian piutang, yang melapor kepada kontrolir, menjalankan dua tugas utama: Menggunakan informasi dalam faktur penjualan untuk mendebit rekening pelanggan dan berikutnya Mengkredit rekening tersebut ketika pembayaran diterima.

Proses:

- a. Metode faktur terbuka (*open-invoice method*): metode untuk memelihara piutang yang mana pelanggan membayar berdasarkan setiap faktur.
- b. Nota pengiriman uang (*remittance advice*): sebuah salinan faktur penjualan yang dikembalikan dengan pembayaran pelanggan yang mengindikasikan faktur, laporan, atau hal-hal lain yang dibayarkan.

- c. Metode saldo maju (*balance-forward method*): metode pemeliharaan piutang yang mana pelanggan biasanya membayar berdasarkan jumlah yang ditunjukkan dalam sebuah laporan bulanan, bukan berdasarkan tiap-tiap fakturnya. Pengiriman uang diterapkan terhadap total saldo rekening, bukan dengan faktur tertentu.
- d. Laporan bulanan (*monthly statement*): sebuah dokumen yang mencantumkan seluruh transaksi yang terjadi selama sebulan yang lalu dan informasi atas saldo rekening terakhir pelanggan.
- e. Penagihan siklus (*cycle billing*): menghasilkan laporan bulanan bagi subset pelanggan pada waktu yang berbeda.
- f. Memo kredit (*credit memo*): sebuah dokumen, disetujui oleh manajer kredit, yang mengotorisasi departemen penagihan untuk mengkredit rekening seorang pelanggan.

## 9. Penerimaan Kas

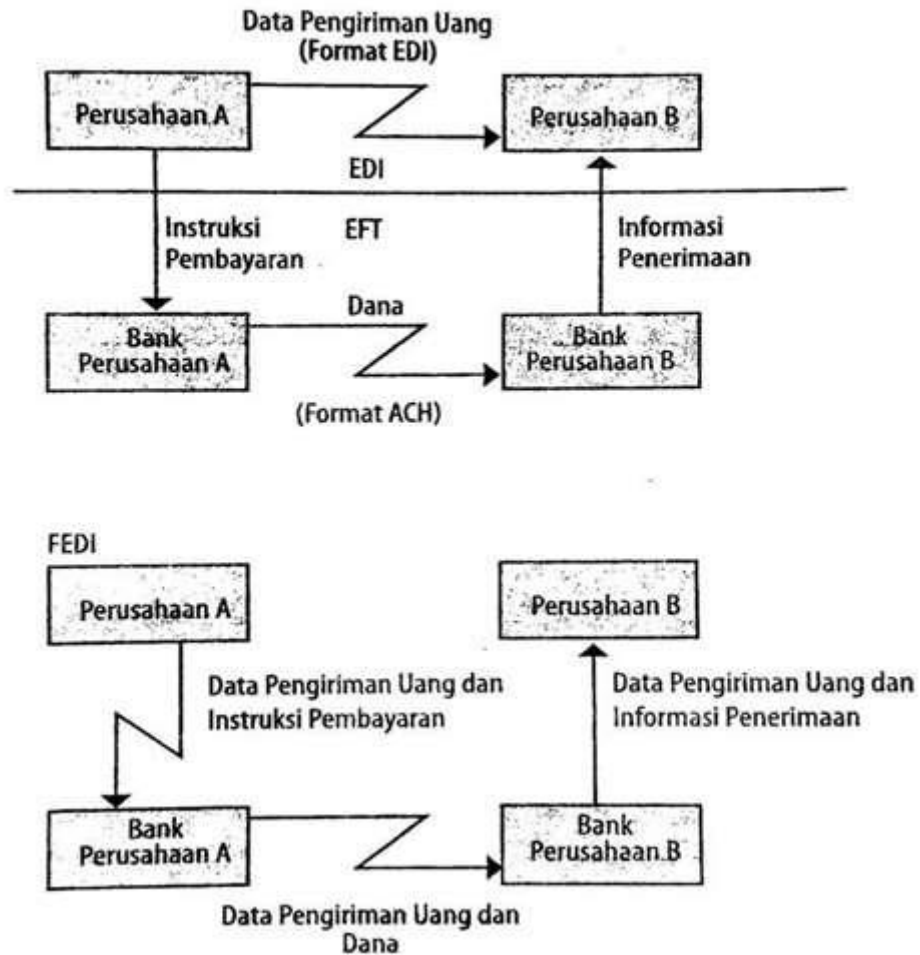
Langkah terakhir dalam siklus pendapatan adalah penerimaan dan proses pembayaran dari para pelanggan.

Proses:

- a. Daftar pengiriman uang (*remittance list*): sebuah dokumen yang mencantumkan nama dan jumlah dari seluruh pembayaran pelanggan yang diterima dalam surat.

- b. Peti uang (*lockbox*): sebuah alamat pos yang pelanggan tuju ketika pelanggan tersebut mengirimkan uangnya.
- c. Peti uang elektronik (*electronic lockbox*): pengaturan peti uang di mana bank secara elektronik mengirimkan informasi tentang nomor rekening pelanggan dan jumlah yang disetorkan segera setelah menerima pembayaran.
- d. *Electronic funds transfer* (EFT): transfer dana melalui penggunaan perangkat lunak perbankan secara online.
- e. *Financial electronic data interchange* (FEDI): kombinasi dari EFT dan EDI yang memungkinkan data pengiriman uang dan instruksi transfer dana untuk disertakan dalam satu paket elektronik.

### EDI dan EFT Tidak Terintegrasi



Gambar 2. 9 Diagram Arus Data Tingkat 1: Penerimaan Kas

(Kurnianingtyas, Penerimaan Kas, 2018)

*Universal payment identification code (UPIC)*: sebuah nomor yang memungkinkan pelanggan untuk mengirimkan pembayaran melalui sebuah kredit ACH tanpa memerlukan pihak penjual untuk membocorkan informasi detail mengenai rekening banknya.

Anggaran arus kas (*cash flow budget*): sebuah anggaran yang menunjukkan proyeksi arus kas masuk dan arus kas keluar untuk periode tertentu.

#### 2.2.6 Sistem Pengendalian Internal Penjualan

Sistem pengendalian internal pada penjualan barang atau produk yang termasuk salah satu komponen penting dalam sebuah perusahaan, seperti salah satunya pengendalian organisasi dalam perusahaan yakni, bagian pemegang harta kekayaan dalam sebuah perusahaan harus terpisah dengan bagian pencatatan, maksudnya yakni pemegang dana atau kas perusahaan harus berbeda dengan bagian pencatatan keuangan agar menghindari adanya fraud dalam laporan keuangan yang akan digunakan sebagai acuan perusahaan dalam transaksi baik penjualan maupun pembelian pada periode berikutnya.

Dalam sebuah sistem pengendalian internal penjualan terdapat kemungkinan risiko yang dihadapi dalam siklus penjualan, yaitu:

1. Dengan menjual kredit pada *customer* yang tidak seharusnya, bisnis bisa kehilangan uang karena hutang *customer* tak tertagih.
2. Keterlambatan pengiriman atau catatan konsinyasi tetapi lupa menerbitkan faktur. Perusahaan kehilangan uang karena tidak mendapatkan uang dari pengiriman.
3. Kesalahan Faktur (jumlah yang salah atau harga yang salah). Konsumen bisa marah atau perusahaan bisa merugi karena membebankan biaya yang terlalu rendah.

4. Akuntansi yang salah, yang menyebabkan entri akuntansi yang salah.
5. Penipuan penjualan barang secara kredit yang mengakibatkan penjualan serta piutang usaha berlebihan.
6. Pencurian produk jadi usaha.
7. Menghilangkan utang *customer* oleh pegawai yang tidak memiliki kebijakan sehingga perusahaan tidak menagih uang tunai atas piutang tersebut.
8. Pencurian uang tunai dari orang yang bertanggung jawab untuk menyimpan uang tunai, karyawan yang terlibat dalam pengelolaan uang tunai.
9. Akses ke piutang dan data inventaris oleh orang yang tidak berwenang.
10. Virus.
11. Mencuri data customer (misalnya transaksi web)
12. Transaksi curian kartu kredit.
13. Kesalahan server.

Dalam sistem pengendalian internal penjualan terdapat pengendalian umum penjualan dalam perusahaan supaya terhindar dari resiko penjualan yang kemungkinan akan terjadi, yaitu:

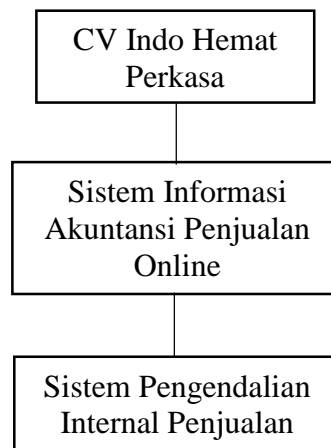
1. Pengendalian Umum:
  - a. Pengendalian organisasi, sebagai aturan umum, adalah bahwa aset pemilik harus disimpan terpisah dari catatan. Pengembang sistem (yang mengoperasikan komputer dan memodifikasi program) harus

dipisahkan dari pegawai yang menggunakan serta mengoperasikan sistem.

- b. Pengendalian dokumentasi adalah memiliki dokumentasi yang komplit, seperti dokumentasi formulir yang digunakan, diagram, struktur database, laporan serta keluaran sistem, dan otorisasi sistem, manajer yang terlibat dalam persetujuan kredit, penghapusan piutang tak tertagih, dan lain-lain.
  - c. Rekonsiliasi aktiva dengan pencatatan bisnis.
  - d. Pengendalian praktik manajemen, artinya manajer menggunakan programmer serta akuntan yang berkualifikasi tinggi. Mengembangkan dan memodifikasi sistem melalui prosedur yang jelas, dengan inspeksi serta revisi. Tinjauan umum dari siklus penjualan, dimana para manajer meninjau laporan yang dibuat oleh sistem
  - e. Pengendalian otorisasi.
  - f. termasuk terminal dengan fungsi terbatas, untuk mencatat pendapatan dan penerimaan saja. Log mencatat semua transaksi penjualan serta pendapatan saat pengguna memasuki sistem, membuat cadangan dengan teratur, gudang terkunci.
2. Pengendalian aplikasi
- a. Mencetak dokumen bernomor urut yang berkaitan dengan penjualan, pengiriman, serta penerimaan.
  - b. Memvalidasi data yang dimasukkan pada aplikasi komersial.

- c. Koreksi kesalahan pada saat pemasukan data, sebelum data diolah selanjutnya.

### 2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2.10 Kerangka Alur Sistem CV Indo Hemat Perkasa