

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian terdahulu tentang sistem informasi akuntansi penjualan dapat digunakan acuan dan pembandingan terhadap penelitian yang dilakukan peneliti. Berikut merupakan penelitian terdahulu yang menjadi acuan peneliti :

Penelitian yang dilakukan Novi Puji Lestari (2022) meneliti tentang “Sistem Informasi Akuntansi penjualan, pembelian, dan persediaan bahan baku sebagai pengendalian internal percetakan Dutra Digital Printing Kabupaten Kediri” hasil yang didapat dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan pada Percetakan Dutra Digital Printing belum tepat karena masih ada perangkapan fungsi seperti bagian penjualan dengan bagian pengiriman, bagian administrasi merangkap sebagai kas dan jurnal atau akuntansi serta catatan akuntansi persediaan bahan baku pada Percetakan Dutra Digital Printing belum tepat karena sistem pencatatan stok bahan baku masih manual yaitu dengan mencatat persediaan bahan baku pada buku tulis dan mencatatnya dipisah berdasarkan jenis bahannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Maharani Intining Tyas (2023) meneliti tentang “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Pada PR. Jaya Makmur Abadi” hasil yang didapat dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai maupun kredit pada PR. Jaya Makmur Abadi adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi akuntansi. Fungsi yang terkait pada PR. Jaya Makmur Abadi kurang sesuai dengan teori menurut Mulyadi karena pada PR. Jaya Makmur Abadi tidak menggunakan fungsi

pengiriman. Dalam hal ini fungsi gudang merangkap tugas dengan fungsi pengiriman. Serta catatan akuntansi yang digunakan untuk transaksi kredit dan tunai kurang teliti atau parsial, maka catatan akuntansi yang digunakan untuk penjualan tidak sesuai. Hanya ada 3 yaitu kartu gudang, jurnal penerimaan kas, dan diary penjualan.

Penelitian oleh Risa Meilia (2023) meneliti tentang “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang” hasil yang didapat dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa penerapan SIA Penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) dilihat dari *Standard Operating Procedure* (SOP) perusahaan sudah sesuai, proses dan prosedur penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit juga sudah diterapkan sesuai standar SOP.

Penelitian yang dilakukan oleh Hendry Jaya (2018) yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam)”. Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti mengambil kesimpulan bahwa sistem akuntansi pada PT Putra Indo Cahaya Batam masih belum sesuai dikarenakan terdapat perangkapan fungsi pada bagian penjualan dan penerimaan kas serta catatan akuntansi yang digunakan penjualan dan penerimaan kas belum sesuai, dikarenakan catatan akuntansi yang digunakan penjualan tunai kurang terperinci atau kurang lengkap.

Penelitian yang dilakukan oleh Yohanes Hiang Mory (2022) yang berjudul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Di Unit Perdagangan Koperasi Unit Desa Pakis Unit Perdagangan KUD Pakis”. Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti mengambil keputusan bahwa dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan

tunai masih menggunakan sistem manual yaitu dengan menggunakan nota rangkap tiga dan mengadakan pengarsipan dokumen hanya pada dokumen nota penjualan tunai dan laporan keuangan.

Penelitian yang dilakukan oleh Arbai Hidayatis Shaliha (2023) yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online Berbasis E – Commerce Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Umkm Pyo Jewelry). Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti mengambil kesimpulan Struktur organisasi UMKM Pyo Jewelry telah dirancang dengan secara baik, Pemisahan masing – masing fungsi telah dilaksanakan oleh UMKM Pyo Jewelry, tetapi masih terdapat tugas salah satunya fungsi yang dapat dijalankan fungsi lain, yaitu bagian sales sebagai fungsi accounting yaitu bagian kasir. Dokumen dan catatan yang digunakan oleh UMKM Pyo Jewelry sudah memadai.

Penelitian yang dilakukan oleh Zanitsa Nas'ifah (2021) yang berjudul Analisa Sistem Informasi Akuntansi Pada Penjualan *E-commerce* “Jims Honey” Selama Pandemi COVID-19. Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti mengambil kesimpulan seller dapat melakukan pengawasan terhadap penjualan mereka dengan membuat rekapitulasi dari informasi yang didapat dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada di *e-commerce*. Berdasarkan rekapitulasi yang telah dibuat oleh penjual yang terlihat pada diagram dan tabel penjualan, dapat dianalisa bahwa peminat produk Jims Honey Gedangan melalui *e-commerce* meningkat setelah bulan November 2020. Hal ini juga dipengaruhi bahwa pada saat pandemi COVID-19 ini, masyarakat lebih memilih mengurangi aktivitas belanja secara langsung dikarenakan anjuran social distancing dan beralih berbelanja melalui media-media *e-commerce*. Oleh karena itu, Sistem Informasi Akuntansi yang dihasilkan dari *e-commerce* ini dapat mempermudah seller dalam

pembuatan pengawasan laporan penjualan.

Penelitian yang dilakukan oleh Tumpal Manik (2018) yang berjudul Analisis Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam *E-commerces* Terhadap Pengendalian Bisnis Online. Berdasarkan penelitian yang dilakukan Peranan Sistem informasi akuntansi dalam Electronic Commerce terhadap Pengendalian Bisnis On-Line, bahwa Pengendalian bisnis online menggunakan jaringan online internet untuk transaksi sebagai salah satu aspek terpenting dalam sistem informasi akuntansi, khususnya transaksi pembayaran yang dilakukan secara online dengan *e-commerce*, *epayment*, *e-fund transfer*, *internet banking*, *mobile banking*. Pengendalian untuk akses atau modifikasi data secara ilegal, *phishing*, *zombies*, *denial of service*, gangguan virus, worm, trojan pada sistem operasi komputer atau data, pencurian data, pemalsuan web atau situs pembeli.

Penelitian yang dilakukan oleh IZ Rizqi, H Harmain, N Aslami (2023) yang berjudul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Penjualan E-Ticket Menggunakan Aplikasi Kai Access (Studi Kasus Pada Pt. Kereta Api Indonesia Medan). Berdasarkan penelitian yang dilakukan Sistem Informasi Akuntansi PT.Kereta Api Indonesia (Persero) Medan dianggap efektif dan efisien karena melakukan tahap Input, Proses, dan Output. Sistem pengendalian intern dari sistem informasi akuntansi e-ticketing PT.Kereta Api Indonesia (persero) Medan sudah efektif. Hal ini dapat dilihat dari komponen pengendalian internal yang dilakukan yaitu melakukan otorisasi akses sistem, adanya pemisahan Tugas (*Segregation of Duties*) yaitu dengan adanya struktur organisasi pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Medan

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan & Perbedaan
1.	Novi Puji Lestari (2022)	Sistem Informasi Akuntansi penjualan, pembelian, dan persediaan bahan baku sebagai pengendalian internal percetakan Dutra Digital Printing Kabupaten Kediri	Sistem informasi akuntansi penjualan pada Percetakan Dutra Digital Printing belum tepat karena masih ada perangkapan fungsi seperti bagian penjualan dengan bagian pengiriman, bagian administrasi merangkap sebagai kasa dan jurnal atau akuntansi serta catatan akuntansi persediaan bahan baku pada Percetakan Dutra Digital Printing belum tepat karena sistem pencatatan stok bahan baku masih manual yaitu dengan mencatat persediaan bahan baku pada buku tulis dan mencatatnya dipisah berdasarkan jenis bahannya.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi PERBEDAAN - Lokasi penelitian di Kabupaten Kediri - Fokus penelitian pada penjualan, pembelian dan persediaan bahan baku - Tahun penelitian adalah 2022
2.	Maharani Intining Tyas (2023)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Pada PR. Jaya Makmur Abadi	Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai maupun kredit pada PR. Jaya Makmur Abadi adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi akuntansi. Fungsi yang terkait pada PR. Jaya Makmur Abadi kurang sesuai dengan teori menurut Mulyadi karena pada PR. Jaya Makmur Abadi tidak menggunakan fungsi pengiriman. Dalam hal ini fungsi gudang merangkap tugas dengan fungsi pengiriman. Serta catatan akuntansi yang digunakan untuk transaksi kredit dan tunai kurang teliti atau parsial, maka catatan akuntansi yang digunakan untuk penjualan tidak sesuai. Hanya ada 3 yaitu kartu gudang, jurnal penerimaan kas, dan diary penjualan.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi penjualan PERBEDAAN - Lokasi penelitian di PR. Jaya Makmur Abadi - Fokus penelitian pada penjualan dan pengendalian internal - Tahun penelitian adalah 2023

Lanjutan Tabel 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan & Perbedaan
3.	Risa Meilia (2023)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang	Penerapan SIA Penjualan PT.Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (BasukiRahmat) dilihat dari Standard Operating Procedure (SOP) perusahaan sudah sesuai, proses dan prosedur penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (BasukiRahmat) baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit juga sudah diterapkan sesuai standar SOP.	PERSAMAAN - Meneliti tentang SIA - Fokus penelitian pada penjualan PERBEDAAN - Tahun penelitian 2023 - Lokasi penelitian di PT. Gramedia Malang
4.	Hendry jaya (2018)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT. Putra Indo Cahaya Batam)	Sistem akuntansi pada PT Putra Indo Cahaya Batam masih belum sesuai dikarenakan terdapat perangkapan fungsi pada bagian penjualan dan penerimaan kas serta catatan akuntansi yang digunakan penjualan dan penerimaan kas belum sesuai, dikarenakan catatan akuntansi yang digunakan penjualan tunai kurang terperinci atau kurang lengkap.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi - Fokus penelitian pada penjualan PERBEDAAN - Tahun penelitian 2018 - Lokasi penelitian di PT. Putra Indo Cahaya Batam.
5.	Yohanes Hiang Mory (2022)	Penerapan system Informasi Akuntansi Penjualan Di Unit Perdagangan Koperasi Unit Desa Pakis	Unit Perdagangan KUD Pakis dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai masih menggunakan sistem manual yaitu dengan menggunakan nota rangkap tiga dan mengadakan pengarsipan dokumen hanya pada dokumen nota penjualan tunai dan laporan keuangan.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi - Fokus penelitian pada penjualan PERBEDAAN - Tahun penelitian 2022 - Lokasi penelitian Unit Perdagangan Koperasi Unit Desa Pakis

Lanjutan Tabel 2.3 Hasil Penelitian Terdahulu

6.	Arbai Hidayatis Shaliha (2023)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online Berbasis E – Commerce Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Umkm Pyo Jewelry)	Struktur organisasi UMKM Pyo Jewelry telah dirancang dengan secara baik, Pemisahan masing – masing fungsi telah dilaksanakan oleh UMKM Pyo Jewelry, tetapi masih terdapat tugas salah satunya fungsi yang dapat dijalankan fungsi lain, yaitu bagian sales sebagai fungsi accounting yaitu bagian kasir. Dokumen dan catatan yang digunakan oleh UMKM Pyo Jewelry sudah memadai.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi - Fokus penelitian pada penjualan PERBEDAAN - Tahun penelitian 2023 - Lokasi penelitian Umkm Pyo Jewelry
7.	Zanita Nas'ifah (2021)	Analisa Sistem Informasi Akuntansi Pada Penjualan <i>E-commerce</i> “Jims Honey” Selama Pandemi COVID-19	Seller dapat melakukan pengawasan terhadap penjualan mereka dengan membuat rekapitulasi dari informasi yang didapat dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada di <i>e-commerce</i> . Berdasarkan rekapitulasi yang telah dibuat oleh penjual yang terlihat pada diagram dan tabel penjualan, dapat dianalisa bahwa peminat produk Jims Honey Gedangan melalui <i>e-commerce</i> meningkat setelah bulan November 2020. Hal ini juga dipengaruhi bahwa pada saat pandemi COVID-19 ini, masyarakat lebih memilih mengurangi aktivitas belanja secara langsung dikarenakan anjuran social distancing dan beralih berbelanja melalui media-media <i>e-commerce</i> . Oleh karena itu, Sistem Informasi Akuntansi yang dihasilkan dari <i>e-commerce</i> ini dapat mempermudah seller dalam pembuatan pengawasan laporan penjualan.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi - Fokus penelitian pada penjualan PERBEDAAN - Tahun penelitian 2021 - Lokasi penelitian Jims Honey

Lanjutan Tabel 2.4 Hasil Penelitian Terdahulu

8.	Tumpal Manik (2018)	Analisis Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam <i>E-commerces</i> Terhadap Pengendalian Bisnis Online	Peranan Sistem informasi akuntansi dalam <i>Electronic Commerce</i> terhadap Pengendalian Bisnis On-Line, bahwa Pengendalian bisnis online menggunakan jaringan online internet untuk transaksi sebagai salah satu aspek terpenting dalam sistem informasi akuntansi, khususnya transaksi pembayaran yang dilakukan secara online dengan <i>e-commerce</i> , <i>epayment</i> , <i>e-fund transfer</i> , <i>internet banking</i> , <i>mobile banking</i> . Pengendalian untuk akses atau modifikasi data secara ilegal, <i>phishing</i> , <i>zombies</i> , <i>denial of service</i> , gangguan virus, <i>worm</i> , <i>trojan</i> pada sistem operasi komputer atau data, pencurian data, pemalsuan web atau situs pembeli.	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi penjualan <i>e-commerce</i> PERBEDAAN - Tahun penelitian 2018 - Lokasi penelitian
9.	IZ Rizqi, H Harmain, N Aslami (2023)	Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Penjualan E-Ticket Menggunakan Aplikasi Kai Access (Studi Kasus Pada Pt. Kereta Api Indonesia Medan)	Sistem Informasi Akuntansi PT.Kereta Api Indonesia (Persero) Medan dianggap efektif dan efisien karena melakukan tahap Input, Proses, dan Output. Sistem pengendalian intern dari sistem informasi akuntansi e-ticketing PT.Kereta Api Indonesia (persero) Medan sudah efektif. Hal ini dapat dilihat dari komponen pengendalian internal yang dilakukan yaitu melakukan otorisasi akses sistem, adanya pemisahan Tugas (<i>Segregation of Duties</i>) yaitu dengan adanya struktur organisasi pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Medan	PERSAMAAN - Meneliti tentang sistem informasi akuntansi - Fokus penelitian pada penjualan secara online PERBEDAAN - Tahun penelitian 2023 - Lokasi penelitian Pt. Kereta Api Indonesia Medan

Sumber : Diolah Peneliti, 2024

2.1.2 Teori yang Digunakan

2.1.2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Fauzi, 2017) menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, memproses, menganalisis, mengkomunikasikan informasi pengambilan keputusan dengan orientasi finansial yang relevan bagi pihak-pihak luar dan pihak-pihak dalam perusahaan.

Definisi sistem informasi akuntansi menurut (Marina et al., 2018) merupakan jaringan dari seluruh prosedur, formulir-formulir, catatan-catatan, dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data keuangan menjadi suatu bentuk laporan yang akan digunakan oleh pihak manajemen dalam mengendalikan kegiatan usahanya dan selanjutnya digunakan sebagai alat pengambilan keputusan manajemen.

Sedangkan menurut (Mulyadi, 2019) menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Dari definisi sistem informasi akuntansi di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang terdiri dari formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang akan digunakan oleh pihak manajemen dalam mengendalikan kegiatan usahanya guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

2.1.2.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Marina et al., 2018) Tujuan pokok dari diselenggarakannya SIA

adalah terciptanya Pengendalian Intern yang melembaga menjadi suatu budaya manajemen yang sehat. Selain itu SIA juga bermaksud untuk:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan kegiatan keuangan perusahaan
2. Memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan perusahaan
3. Melakukan pengendalian terhadap seluruh aspek perusahaan.

2.1.2.1.3 Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Mulyadi, 2019) mengemukakan unsur sistem informasi akuntansi terdiri dari :

a. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi, direkam (didokumentasikan) di atas selembar kertas. Formulir sering pula disebut dengan istilah media, karena formulir merupakan media untuk mencatat peristiwa yang terjadi dalam organisasi ke dalam catatan. Dengan formulir ini, data yang terkait dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan. Contoh formulir adalah: faktur penjualan, bukti kas keluar, dan cek. Dengan faktur penjualan misalnya, direkam data mengenai nama pembeli, alamat pembeli, jenis dan kuantitas barang yang dijual, harga barang, tanda tangan, otorisasi, dan sebagainya. Dengan demikian faktur penjualan digunakan untuk mendokumentasikan transaksi penjualan. Informasi yang tercantum dalam faktur penjualan tersebut kemudian dicatat dalam jurnal penjualan dan buku pembantu piutang. Dengan demikian faktur penjualan tersebut merupakan media

pencatatan ke dalam jurnal dan media posting ke dalam buku pembantu piutang.

Dalam sistem akuntansi secara manual (*manual system*), media yang digunakan untuk merekam pertama kali data transaksi keuangan adalah formulir yang dibuat dari kertas (*paper form*). Dalam sistem akuntansi dengan komputer (*computerized system*) digunakan berbagai macam media untuk memasukkan data ke dalam sistem pengolahan data seperti: papan ketik (*keyboard*), *optical and magnetic characters and code*, *mice*, *voice*, *touch sensors*, dan *cats*.

b. Catatan

1. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Seperti telah disebutkan di atas, sumber informasi pencatatan dalam jurnal ini adalah formulir. Dalam jurnal ini data keuangan untuk pertama kalinya diklasifikasikan menurut penggolongan yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Dalam jurnal ini pula terdapat kegiatan peringkasan data, yang hasil ringkasannya (berupa jumlah rupiah transaksi tertentu) kemudian diposting ke akun yang terkait dalam buku besar Contoh jurnal adalah jurnal penerimaan kas, jurnal pembelian, jurnal penjualan, dan jurnal umum.

2. Buku Besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Akun-akun dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Akun buku besar ini di satu pihak dapat dipandang sebagai wadah untuk menggolongkan data keuangan, di pihak lain dapat dipandang

pula sebagai sumber informasi keuangan untuk penyajian laporan keuangan.

3. Buku Pembantu

Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (subsidiary ledger). Buku pembantu ini terdiri dari akun-akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam akun tertentu dalam buku besar. Sebagai contoh, jika akun piutang dagang yang tercantum dalam Laporan Posisi Keuangan perlu dirinci lebih lanjut menurut nama debitur yang jumlahnya 60 orang, dapat dibentuk buku pembantu piutang yang berisi akun-akun pembantu piutang kepada tiap-tiap debitur tersebut. Buku besar dan buku pembantu merupakan catatan akuntansi akhir (books of final entry), yang berarti tidak ada catatan akuntansi lain lagi sesudah data akuntansi diringkas dan digolongkan dalam akun buku besar dan buku pembantu. Buku besar dan buku pembantu disebut sebagai catatan akuntansi akhir juga karena setelah data akuntansi keuangan dicatat dalam buku buku tersebut, proses akuntansi selanjutnya adalah penyajian laporan keuangan, bukan pencatatan lagi ke dalam catatan akuntansi.

c. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan berupa laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, laporan perubahan saldo laba, laporan harga pokok produksi, laporan beban pemasaran, laporan beban pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran (output) sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer.

2.1.2.1.4 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Ariana et al., 2023) fungsi sistem informasi akuntansi yaitu:

a. Meningkatkan Efisiensi

SIA dapat meningkatkan efisiensi dalam pengolahan informasi keuangan, seperti pencatatan transaksi keuangan, pengelolaan aset, dan pelaporan keuangan.

b. Mempercepat Pengambilan Keputusan

Dengan informasi keuangan yang akurat dan tepat waktu, manajemen dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam pengelolaan keuangan. organisasi.

c. Meminimalkan Kesalahan Manusia

SIA dapat membantu mengurangi kesalahan manusia dalam pengolahan informasi keuangan.

d. Menyediakan Informasi yang Akurat

SIA dapat membantu organisasi dalam menyediakan informasi keuangan yang akurat dan dapat dipercaya untuk keperluan pelaporan dan pengambilan keputusan.

2.1.2.1.5 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dalam (Mulyani, 2021) terdapat enam komponen sistem informasi akuntansi, sebagai berikut:

a. Orang yang menggunakan sistem;

b. Prosedur dan petunjuk yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses dan menyimpan data;

c. Data, tentang aktivitas organisasi dan bisnis;

d. Perangkat lunak, yang digunakan untuk memproses data;

e. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, perangkat periferal, dan

perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam SIA;

- f. Pengendalian internal dan langkah keamanan, yang menjaga data SIA;

2.1.2.1.6 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016), unsur pokok dalam sistem pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, piutang, pendapatan dan biaya
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
4. Karyawan bermutu sesuai dengan tanggung jawabnya.

Dalam penjualan, terdapat pengendalian internal untuk *e-commerce*. Adapun untuk pengendalian internal dalam penjualan online melalui *e-commerce* terdapat 2 jenis yaitu melalui COD dan non COD. Menurut Romney dan Steinbart (2012), siklus pendapatan penjualan online meliputi *sales order entry* (pemesanan produk oleh konsumen), *shipping* (pengiriman produk), *billing* (penagihan), dan *cash collection* (penerimaan uang). Untuk non COD, pengendalian internal dalam siklus pendapatan penjualan online, sebagai berikut :

1. *Sales Order Entry*.
 - Konsumen memilih produk yang diinginkan lewat katalog *online* pada situs belanja *online*. Kemudian, konsumen dapat langsung mengklik *add to cart*. Setelah yakin bahwa semua produk sudah ada pada daftar barang belanjaan, konsumen dapat langsung melanjutkan transaksi dengan melakukan *login* atau *sign-up* bagi konsumen baru. Setelah *login* atau *sign-up*, konsumen yang sudah

melampirkan informasi identitas di *database* situs belanja *online* diharuskan melakukan pengecekan ulang terhadap informasi dirinya mengenai nama penerima, alamat penerima dan sebagainya. Tahap ini merupakan aktivitas pembuatan ***Customer Order*** oleh konsumen secara *online*.

- ***Customer Order*** yang telah diterima oleh situs belanja *online* kemudian akan dibuat menjadi ***Sales Order*** secara elektronik sebanyak empat lembar. Lembar pertama akan diberikan pada bagian *billing*, lembar kedua akan diberikan pada bagian gudang, lembar ketiga diberikan pada bagian *shipping* dan lembar terakhir akan diarsipkan berdasarkan urutan nomor pesanan.

2. *Billing.*

- Pihak situs belanja *online* kemudian akan memroses ***Sales Order*** kedua untuk menghitung jumlah tagihan pesanan yang harus dibayar oleh konsumen secara otomatis sehingga konsumen bisa langsung mengetahui berapa total biaya yang harus dibayarnya lewat ***Proforma Invoice***.
- Konsumen kemudian melakukan konfirmasi jumlah pesanan dan jumlah yang harus dibayarnya pada layar komputer atau telepon pintarnya. Jika konsumen setuju dengan jumlah pesanan buku dan jumlah yang harus dibayarnya, konsumen dapat mengklik ***Finalize Order***. Konsumen akan segera menerima ***Invoice*** yang berisi jumlah uang yang harus dibayarkannya lewat *e-mail* atau konsumen bisa melihat tagihannya pada akun pribadi *online* pada situs belanja tersebut.

3. *Cash Collections.*

- Konsumen kemudian melakukan pembayaran pesanan lewat pembayaran kartu kredit, transfer atau klik BCA. Setelah melunasi tagihan pesanan, konsumen

diharuskan melakukan konfirmasi pembayaran pada situs belanja *online*. Konfirmasi dilakukan dengan mencantumkan nama konsumen yang mentransfer, jumlah uang yang ditransfer, rekening tujuan transfer jika melakukan transfer antar bank (Bank BCA , Bank Mandiri, Bank BNI) dan nomor rekening konsumen yang melakukan transfer. Jika konsumen tidak mau mencantumkan nomor rekeningnya, konsumen dapat mencantumkan nomor referensi transfer. Jika pembayaran dilakukan dengan menggunakan kartu kredit, konsumen diharuskan untuk melengkapi informasi pribadinya antara lain informasi mengenai nama lengkap pemilik kartu kredit, nomor kartu kredit yang akan digunakan, masa berlaku kartu kredit yang akan digunakan, tipe kartu kredit (visa atau master) dan tiga digit nomor di belakang kartu kredit.

- Pihak toko belanja *online* akan melakukan pengecekan mengenai konfirmasi pembayaran oleh konsumen dengan melakukan konfirmasi ke pihak bank. Jika pihak toko belanja *online* merasa yakin bahwa pembayarannya sudah masuk, maka pihak toko belanja *online* akan mengirimkan **Bukti Lunas** dalam bentuk *e-mail* atau mencantulkannya pada akun pribadi konsumen yang terdapat pada situs belanja *online* tersebut.

4. *Shipping*.

- Setelah proses pembayaran, proses pengepakan produk yang dipesan dapat dilakukan oleh pihak toko belanja *online* dengan mengacu pada **Sales Order** yang berisi jenis produk beserta kuantitas yang dipesannya yang telah dibuat oleh pihak toko belanja *online* pada tahap sebelumnya. Setelah proses pengepakan barang selesai, pihak gudang akan mengeluarkan dokumen **Packing Slip** dan **Delivery Order** masing-masing sebanyak dua lembar. **Packing Slip** lembar

pertama akan dikirimkan kepada konsumen bersama pesanan produknya sedangkan lembar kedua akan diarsipkan berdasarkan nomor pesanan. Sedangkan ***Delivery Order*** lembar pertama akan diberikan kepada bagian *Shipping* untuk kemudian dikirimkan kepada konsumen lewat ekspedisi seperti JNE atau TIKI. ***Delivery Order*** lembar kedua akan diarsipkan oleh pihak toko belanja *online* berdasarkan nomor pesanan.

- Bagian *Shipping* toko belanja *online* akan membawa pesanan konsumen ke pihak jasa ekspedisi pengiriman paket. Pihak ekspedisi akan menerima pesanan konsumen disertai dengan satu lembar ***Surat Jalan*** yang ditempelkan pada paket pesanan konsumen. ***Surat Jalan*** lain juga diberikan kepada pihak toko belanja *online* sebagai bukti pengiriman. Pihak toko belanja *online* akan memberitahukan kode pengiriman paket yang berisi pesanan konsumen kepada konsumen lewat konfirmasi pengiriman pesanan melalui *email* sehingga konsumen dapat merasa yakin bahwa pesanannya sudah lengkap dan sudah dikirimkan kepadanya.

Untuk COD, pengendalian internal dalam siklus pendapatan penjualan online, sebagai berikut :

1. *Sales Order Entry*.

- Konsumen memilih produk yang diinginkan lewat katalog *online* pada situs belanja *online*. Kemudian, konsumen dapat langsung mengklik *add to cart*. Setelah yakin bahwa semua produk sudah ada pada daftar barang belanjaan, konsumen dapat langsung melanjutkan transaksi dengan melakukan *login* atau *sign-up* bagi konsumen baru. Setelah *login* atau *sign-up*, konsumen yang sudah melampirkan informasi identitas di *database* situs belanja *online* diharuskan melakukan pengecekan ulang terhadap informasi dirinya mengenai nama

penerima, alamat penerima dan sebagainya. Tahap ini merupakan aktivitas pembuatan **Customer Order** oleh konsumen secara *online*.

- **Customer Order** yang telah diterima oleh situs belanja *online* kemudian akan dibuat menjadi **Sales Order** secara elektronik sebanyak empat lembar. Lembar pertama akan diberikan pada bagian *billing*, lembar kedua akan diberikan pada bagian gudang, lembar ketiga diberikan pada bagian *shipping* dan lembar terakhir akan diarsipkan berdasarkan urutan nomor pesanan.

2. *Billing.*

- Pihak situs belanja *online* kemudian akan memproses **Sales Order** kedua untuk menghitung jumlah tagihan pesanan yang harus dibayar oleh konsumen secara otomatis sehingga konsumen bisa langsung mengetahui berapa total biaya yang harus dibayarnya lewat **Proforma Invoice**.
- Konsumen kemudian melakukan konfirmasi jumlah pesanan dan jumlah yang harus dibayarnya pada layar komputer atau telepon pintarnya. Jika konsumen setuju dengan jumlah pesanan buku dan jumlah yang harus dibayarnya, konsumen dapat mengklik *Finalize Order*. Konsumen pada tahapan ini memilih untuk pembayaran saat barang telah diterima/ *Cash Of Delivery* (COD). Konsumen dapat melihat pemrosesan pesanan pada akun pribadi *online* pada situs belanja tersebut.

3. *Shipping.*

- Setelah proses pemesanan melalui metode COD selesai, maka akan dilakukan proses pengepakan produk yang dipesan yang dapat dilakukan oleh pihak toko belanja *online* dengan mengacu pada **Sales Order** yang berisi jenis produk beserta kuantitas yang dipesannya yang telah dibuat oleh pihak toko belanja

online pada tahap sebelumnya. Setelah proses pengepakan barang selesai, pihak gudang akan mengeluarkan dokumen **Packing Slip** dan **Delivery Order** masing-masing sebanyak dua lembar. **Packing Slip** lembar pertama akan dikirimkan kepada konsumen bersama pesanan produknya sedangkan lembar kedua akan diarsipkan berdasarkan nomor pesanan. Sedangkan **Delivery Order** lembar pertama akan diberikan kepada bagian *Shipping* untuk kemudian dikirimkan kepada konsumen lewat ekspedisi seperti JNE atau TIKI. **Delivery Order** lembar kedua akan diarsipkan oleh pihak toko belanja *online* berdasarkan nomor pesanan.

- Bagian *Shipping* toko belanja *online* akan membawa pesanan konsumen ke pihak jasa ekspedisi pengiriman paket. Pihak ekspedisi akan menerima pesanan konsumen disertai dengan satu lembar **Surat Jalan** yang ditempelkan pada paket pesanan konsumen. **Surat Jalan** lain juga diberikan kepada pihak toko belanja *online* sebagai bukti pengiriman. Pihak toko belanja *online* akan memberitahukan kode pengiriman paket yang berisi pesanan konsumen kepada konsumen lewat konfirmasi pengiriman pesanan melalui *e-commerce* sehingga konsumen dapat merasa yakin bahwa pesannya sudah lengkap dan sudah dikirimkan kepadanya.

4. *Cash Collections.*

Setelah barang diterima, konsumen akan menerima barang dengan disertai dengan adanya surat penagihan yang tercantum pada paket pesanan konsumen yang berisi bahwa konsumen belum melakukan pembayaran. Konsumen akan memberikan sejumlah pembayaran tunai senilai dari harga paket yang diterima tersebut.

2.1.2.2 Penjualan

2.1.2.2.1 Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi dalam (Tyas et al., 2023), penjualan adalah kegiatan yang terdiridari penjualan barang dan atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

Menurut (V. Wiratna Sujarweni, 2015) penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokokperusahaan untuk memperjualbelikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan.

Definisi penjualan menurut (Sari et al., 2023) adalah kegiatan atau proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau keuntungan.

Menurut (Ardhiansyah, 2022) penjualan adalah suatu proses dimana sang penjual memuaskan atau memenuhi segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaatnya bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan atau suatu proses menjual produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan baik secara kredit maupun secara tunai dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau keuntungan.

2.1.2.2.2 Pengelompokan Jenis Penjualan

Menurut Basu Swasta dalam (Tyas et al., 2023) mengelompokkan lima jenis penjualan yaitu :

1. *Trade selling*, penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka.
2. *Missionary selling*, adalah penjualan yang dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical selling*, usaha dimana penjual memberikan saran dan nasehat kepada

pembeli dari barang dan jasa yang dijual. Guna memudahkan pembeli untuk membeli barang yang diinginkan.

4. *New business selling*, strategi meningkatkan penjualan dengan menarik pembeli baru. Mencoba membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti yang dilakukan perusahaan asuransi.
5. *Responsive selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving* dan *retailing*.

2.1.2.2.3 Bentuk penjualan

Ada beberapa bentuk penjualan yaitu:

1. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara tunai atau kontan. Pada penjualan tunai, pembeli langsung membayar produk yang jual penjual dengan harga yang disepakati.

2. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai. Pembeli akan membayar dengan cara angsuran atau kredit sesuai dengan kesepakatan dengan penjual.

3. Penjualan online

Penjualan online adalah pemasaran secara online yangmana dilakukan dengan menggunakan sistem komputer online interaktif yang menghubungkan pelanggan dan penjual secara elektronik.

4. Penjualan tender

Penjualan tender adalah penjualan yang dilakukan secara lelang. Di mana penjual akan mempresentasikan produknya kepada pembeli, pembeli kemudian akan

memilih produk terbaik yang mereka inginkan.

5. Penjualan ekspor

Penjualan ekspor adalah penjualan yang dilakukan antar negara. Produk yang diproduksi negara tertentu akan dijual (diekspor) ke negara lain untuk mendapatkan keuntungan.

6. Penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan kepada perantara. Contoh paling umum penjualan konsinyasi adalah reseller. Di mana penjual akan menjual barang kepada reseller, dan reseller akan menjualnya lagi kepada orang lain. ketika produk tidak habis dijual, maka barang bisa dikembalikan pada penjual pertama.

7. Penjualan grosir

Penjualan grosir adalah penjualan dalam volume besar. Penjualan grosir menjual produk dengan harga yang lebih murah namun dalam jumlah banyak untuk kembali dijual.

2.1.2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.1.2.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Bodnar dalam (Wijayanti, 2018) sistem informasi akuntansi penjualan adalah “Kegiatan administrasi berupa pencatatan-pencatatan formulir-formulir dan prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk menerima pengelolaan kas dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan untuk pihak manajemen dan kreditur untuk mengawasi usahanya dan juga pihak pemerintah.”

Menurut (Jaya, 2018) sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang

untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah kegiatan administrasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang dalam bentuk laporan-laporan guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan yang diperlukan untuk pihak manajemen dan kreditur untuk mengawasi usahanya dan juga pihak pemerintah.

2.1.2.3.2 Unsur-Unsur Dalam Sistem Informasi Untuk Penjualan

Menurut (Jaya, 2018), sistem penjualan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan proses transaksi penjualan dengan melakukan pembayaran langsung sebelum barang itu dikirim. Dan melakukan pencatatan atas penjualan.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan setelah pembeli melakukan pemesanan untuk jangka waktu tertentu pihak perusahaan melakukan tagihan kepada pembeli.

3. Penjualan online

Penjualan online adalah proses transaksi penjualan dan mencari calon pembeli sampai menawarkan produk atau barang dengan memanfaatkan jaringan internet yang didukung dengan seperangkat alat elektronik sebagai penghubung dengan jaringan internet.

2.1.2.4 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

2.1.2.4.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2016) Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Menurut (V. Wiratna Sujarweni, 2015) Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

Menurut definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai merupakan sistem yang diberlakukan perusahaan dalam menjual barang kepada pembeli dengan mengharuskan pembeli membayar harga barang sebelum barang diserahkan. Setelah pembeli membayar, kemudian barang diserahkan, dan transaksi dicatat.

2.1.2.4.2 Fungsi yang Terkait Dengan Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2016) menjelaskan bahwa fungsi yang terkait dalam penjualan tunai adalah:

1) Bagian Order Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang, pada saat pengiriman dan

lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

2) Bagian Kas

Menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Kemudian bagian kasa mengoperasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3) Bagian Gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah di order. Kemudian mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang telah di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.

4) Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudan, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur.

5) Bagian Jurnal atau Akuntansi

Menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

2.1.2.4.3 Dokumen yang Digunakan Untuk Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2001) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah:

1. Faktur Penjualan Tunai (FPT)

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur ini diisi oleh fungsi penjualan sebagai pengantar pembayaran kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

2. Pita Register Kas

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung untuk meyakinkan bahwa faktur penjualan tunai tersebut benar-benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas

1. *Bill of Lading*

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.

2. Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

3. Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank, bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

4. Rekap Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang

dijual selama satu periode. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

5. Credit Card Sales Slip

Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualanyang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

2.1.2.4.4 Catatan akuntansi yang digunakan Untuk Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2001) catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah:

1. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut produk tersebut.

2. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber diantaranya dari penjualan tunai.

3. Jurnal Umum

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

4. Kartu Persediaan.

Kartu persediaan ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya

harga pokok yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan di gudang.

5. Kartu Gudang

Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi karena hanya berisi data kuantitas persediaan yang disimpan di gudang. Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan di gudang.

2.1.2.4.5 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Pembayaran Tunai

Menurut (Mulyadi, 2001) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai yaitu:

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli. sekaligus mengoperasikan mesin cash register sehingga menghasilkan bukti cash register yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

3. Prosedur Penyerahan Barang

Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatannya ke dalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas serta mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

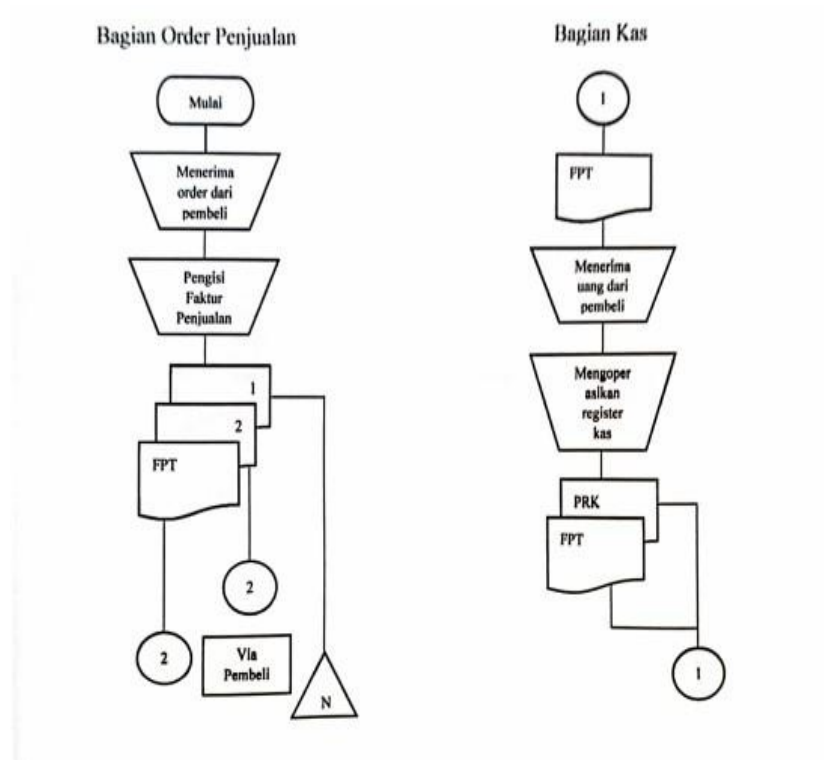
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi HPP berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi ini, fungsi akuntansi ini membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan HPP ke dalam jurnal umum.

2.1.2.4.6 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai

Menurut (Mulyadi, 2001) bagan alir sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

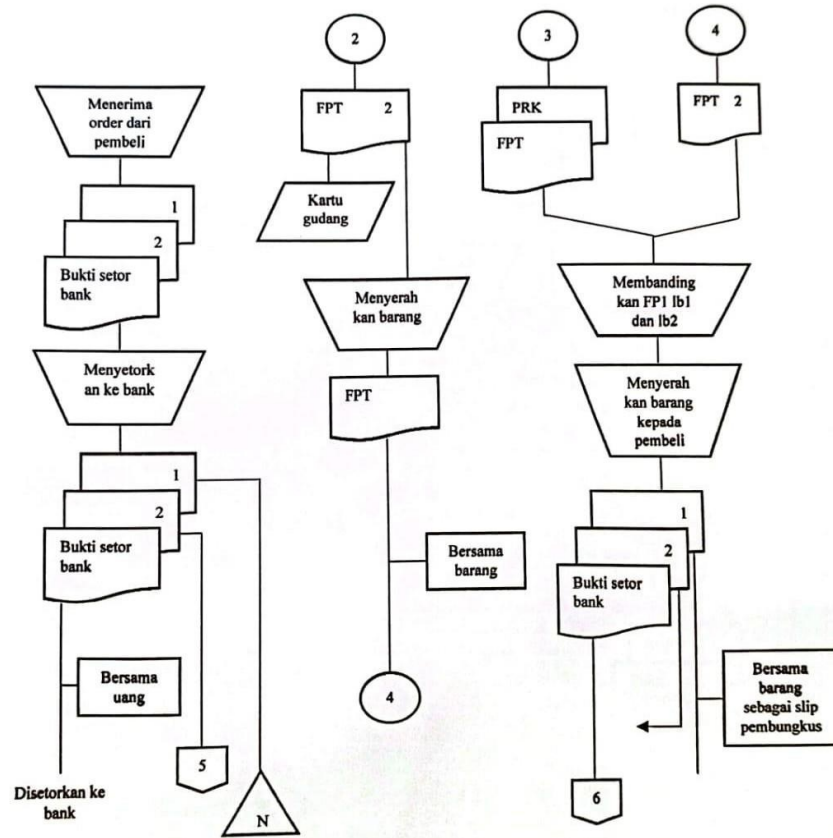


Gambar 2.1 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai

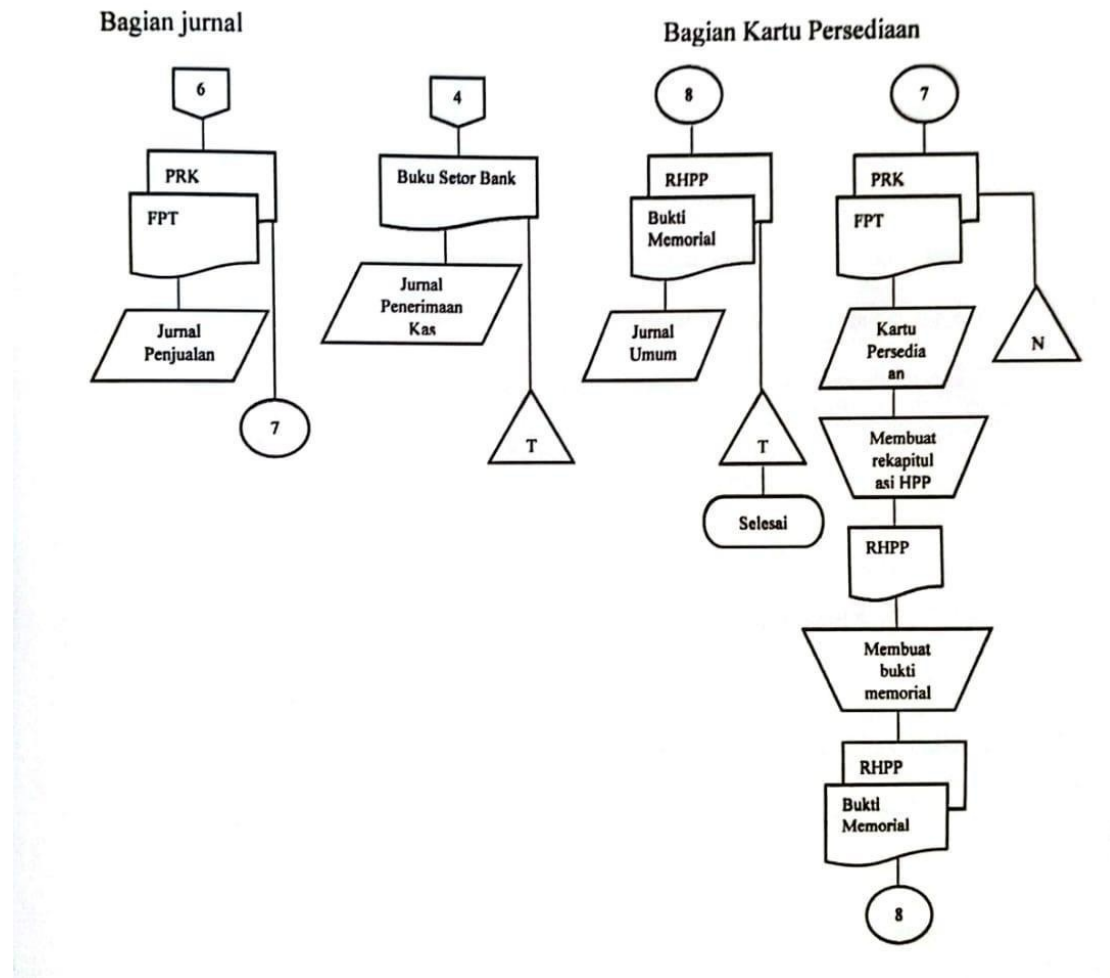
Sumber : (Mulyadi, 2001)

Bagian gudang

Bagian Pengiriman



Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)



Gambar 2.2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)

Sumber : (Mulyadi, 2001)

2.1.2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

2.1.2.5.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut (Mulyadi, 2001) Penjualan kredit ialah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan melalui cara pengiriman barang yang sesuai dengan order yang mereka terima dari pembeli.

Menurut (V. Wiratna Sujarweni, 2015) Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli,

jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan melalui cara pengiriman barang yang sesuai dengan orderan pembeli dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli, jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

2.1.2.5.2 Dokumen yang Digunakan Penjualan Kredit

Menurut (Mulyadi, 2001) dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit sebagai berikut :

1. Surat order penjualan

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti tertera di atas dokumen tersebut.

2. Tembusan kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dan fungsi kredit.

3. Surat pengakuan (*acknowledgement copy*)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberi tahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

4. Surat muat (*bill of lading*)

Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

5. Slip pembungkus (*packing slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi

penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

6. Tembusan gudang (*warehouse copy*)

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum di dalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

7. Arsip pengendalian pengiriman (*sales order follow-up copy*)

Merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pelanggan yang belum dipenuhi (order backlogs).

2.1.2.5.3 Catatan Akuntansi yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2016) adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

2. Kartu Piutang

Catatan Akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan

persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Jurnal umum

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

2.1.2.5.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem pada Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2016) adalah sebagai berikut:

1. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit pada pembeli dari fungsi kredit.

3. Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.

5. Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan. mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur distribusi penjualan

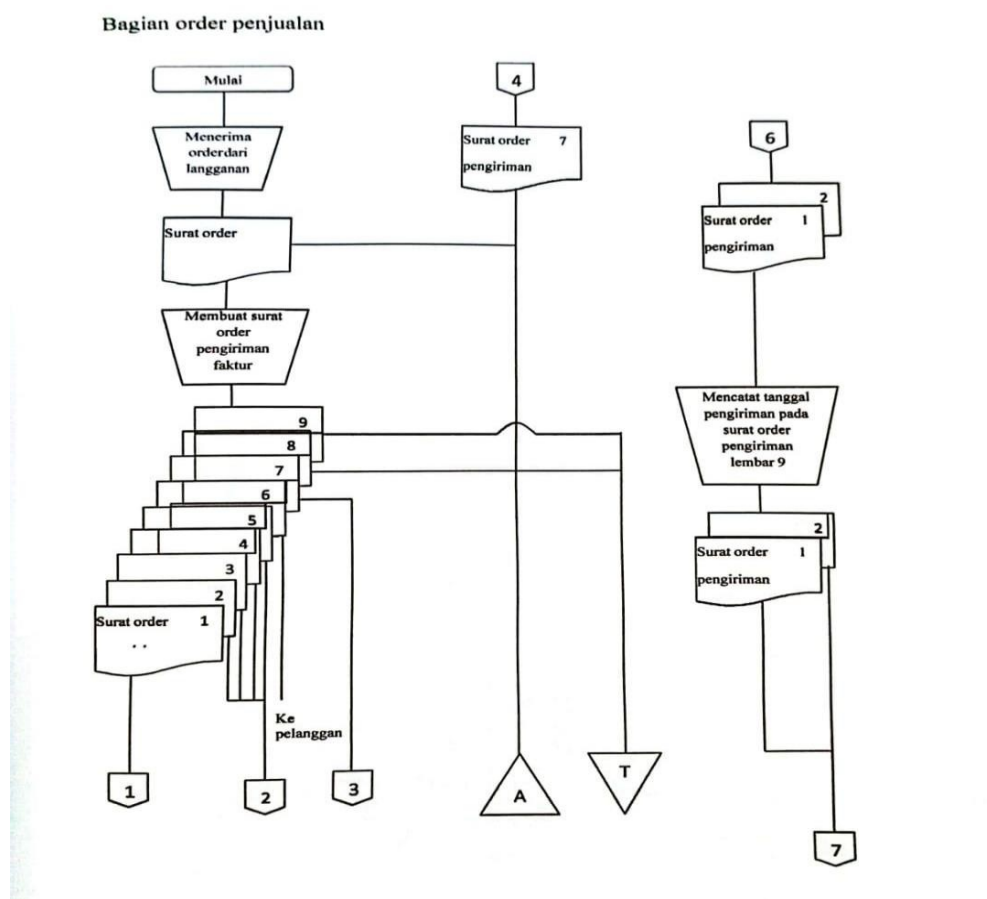
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

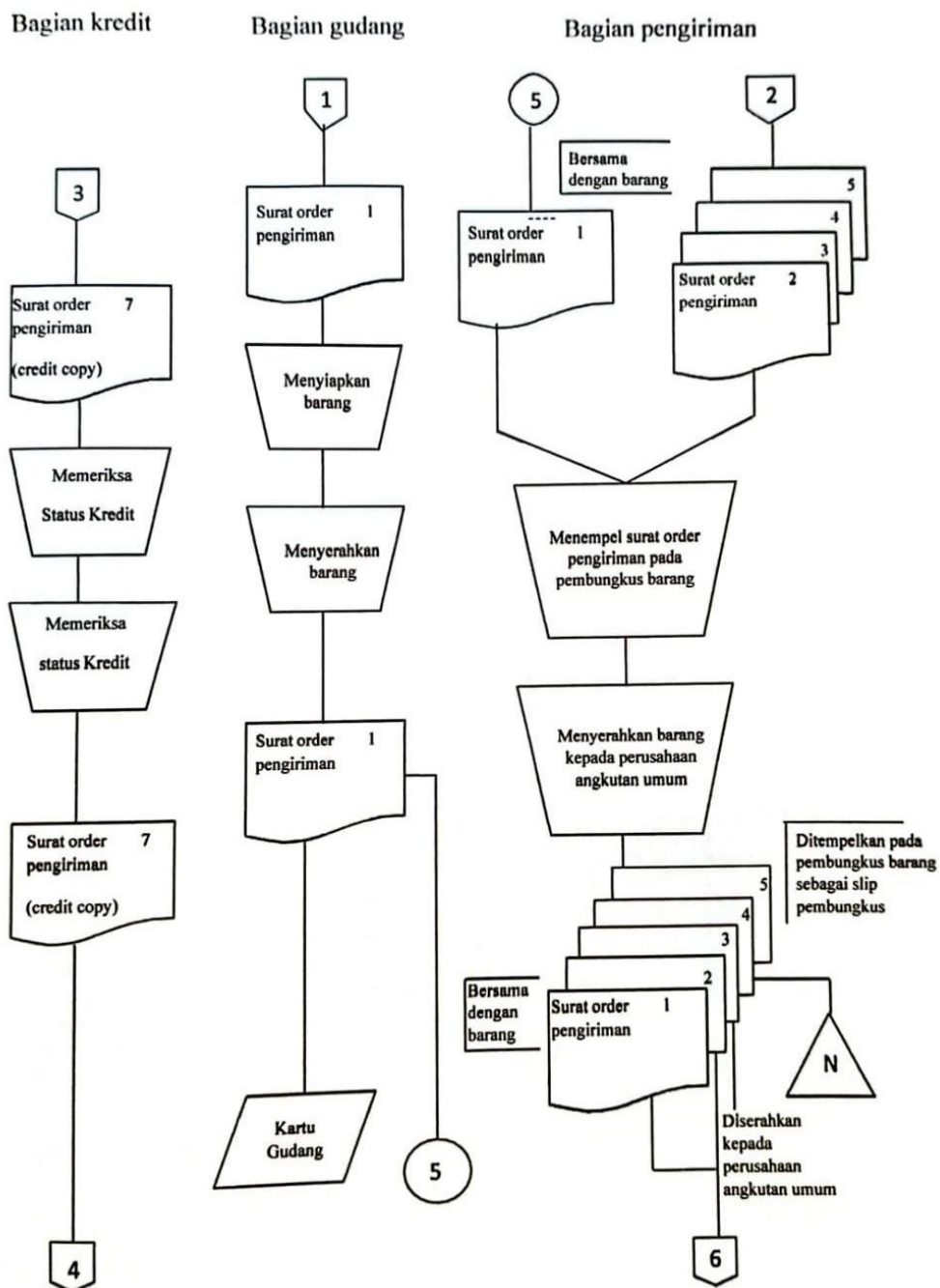
2.1.2.5.5 Bagan Alir Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut (Mulyadi, 2016), bagan alir dari sistem akuntansi penjualan kredit berdasarkan dari prosedurnya:



Gambar 2.3 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit

Sumber : (Mulyadi, 2016)



Gambar 2.4 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit (Lanjutan)

Sumber : (Mulyadi, 2016)

2.1.2.6 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online (*E-commerce*)

2.1.2.6.1 Pengertian *E-commerce*

Pada era saat ini sedang dikembangkan sebuah teknologi yang dapat digunakan untuk mempermudah kegiatan masyarakat, termasuk pada kegiatan jual beli. Saat ini sedang berkembang sebuah sistem *e-commerce*. Menurut Kotler, Philip & Keller, L. Kevin dalam Gunawan, Arie (2022) berpendapat bahwa *e-commerce* yaitu saluran online yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer dalam prosesnya yang diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan. Sedangkan Menurut Laudon dan Laudon (1998) dalam (Maulana and Susilo, n.d.) E Commerce adalah suatu proses membeli dan menjual produk - produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan komputer sebagai perantara transaksi bisnis.

Dari beberapa pendapat ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* adalah proses transaksi jual beli berbasis digital yang dilakukan penjual dan pembeli untuk mempermudah kegiatan proses jual beli secara tidak langsung yang memanfaatkan media elektronik dan jaringan untuk prosesnya.

2.1.2.6.2 Karakteristik *E-commerce*

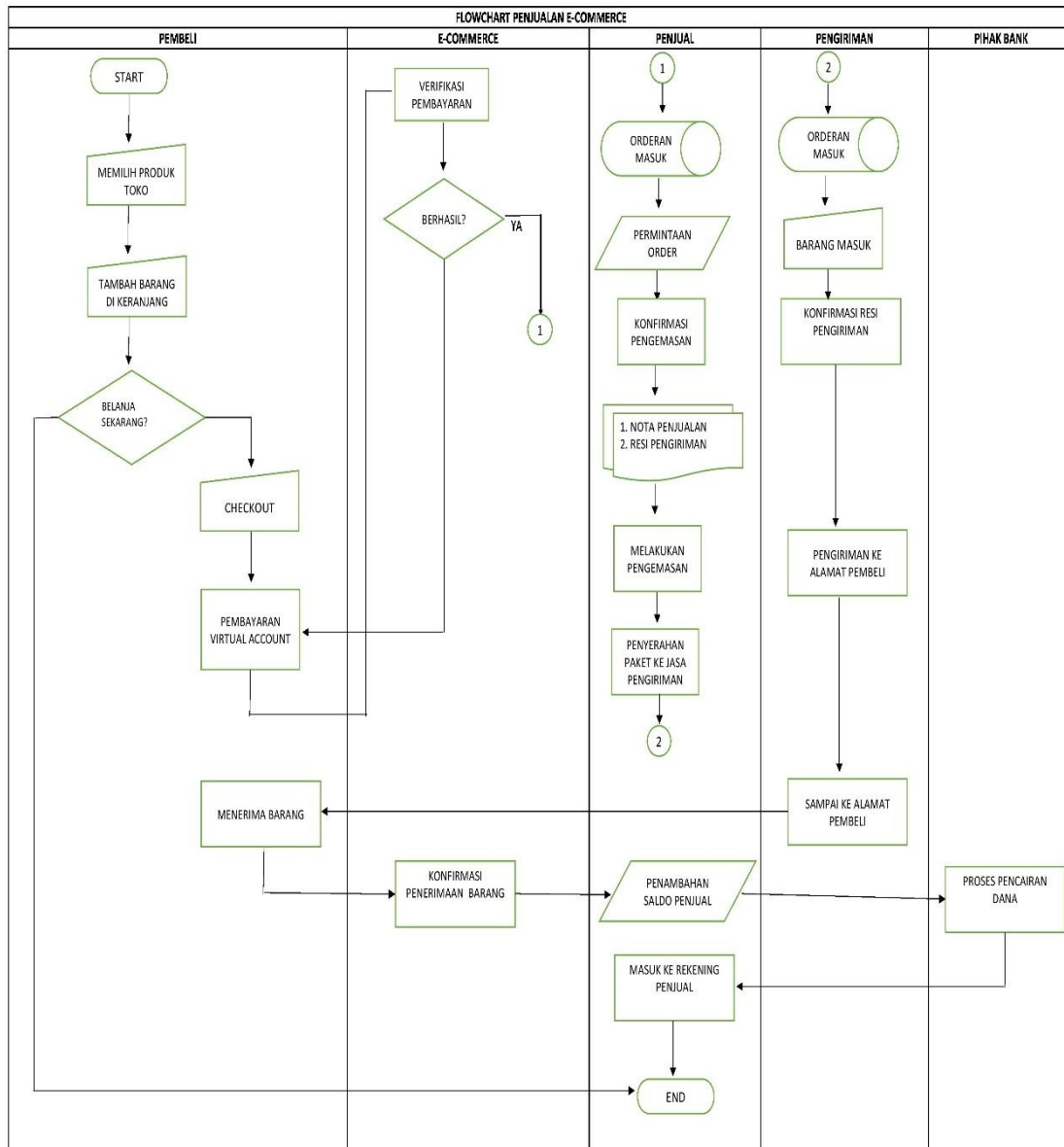
E-commerce memiliki beberapa karakteristik sesuai dengan sistem kegunaannya. Menurut (Kotler, Philip & Keller, L. Kevin 2012), *E-commerce* terdapat empat jenis apabila dibedakan berdasarkan karakteristiknya. Berikut adalah jenis-jenis nya :

- a) *Business to business (B2B)*. *Business to business (B2B)* memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Mitra bisnis yang sudah saling mengenal dan sudah menjalin hubungan

bisnis yang lama, dan pertukaran data yang sudah berlangsung berulang dan telah disepakati bersama dan model yang umum digunakan adalah peer to peer, dimana kecerdasan pemrosesan dapat didistribusi oleh kedua pelaku bisnis.

- b) *Business to consumer (B2C)*. *Business to consumer (B2C)* memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu informasi dapat disebar untuk umum, layanan yang digunakan juga untuk umum yang bisa digunakan oleh banyak orang, layanan berdasarkan permintaan, sehingga produsen harus mampu merespon permintaan konsumen dan Sistem pendekatan adalah client-server.
- c) *Consumer to Consumer (C2C)*. *Consumer to Consumer (C2C)* memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Transaksi ini dilakukan melalui pihak ketiga yang menyediakan platform online untuk melakukan transaksi dan Semua transaksi elektronik barang atau jasa antar konsumen
- d) *Consumer-to-Business (C2B)*. *Consumer to Business (C2B)* memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Konsumen menyediakan produk atau jasa kepada perusahaan yang membutuhkan dan perusahaan pun bersedia untuk membelinya
- e) *Business-to-Administration (B2A)*. *Business-to-Administration (B2A)* memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Transaksi antara bisnis dan administrasi public dan biasanya berupa portal pelayanan pemerintah.
- f) *Online-to-Offline (O2A)*. *Online-to-Offline (B2A)* memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu pelanggan mendapat informasi melalui bidang periklanan online dan aplikasi atau situs online untuk mengunjungi atau aware mengenai keberadaan toko fisik

2.1.2.6.3 Bagan Alir Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Online



Gambar 2.5 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Online

Sumber : nasifah, 2021

2.1.2.7 Metode Pencatatan Akuntansi

Di dalam pencatatan transaksi akuntansi dikenal 2 metode pencatatan yaitu accrual basis (metode accrual) dan cash basis (metode kas).

2.1.2.7.1 *Cash Basis*

Basis kas merupakan pencatatan transaksi ekonomi hanya apabila transaksi tersebut menimbulkan perubahan pada kas menurut Halim dan syam (2011) Basis kas menurut KSAP (Kajian Standar Akuntansi Pemerintah) dalam Suriyanovi (2008) adalah basis akuntansi yang mengakui pengaruh transaksi dan peristiwa lainnya pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar. Pada basis kas, transaksi diakui ketika kas diterima atau dibayar tanpa melihat kapan transaksi tersebut timbul atau terjadi. Misalkan: pendapatan diakui ketika uang kas atau setara kas diterima bukan ketika hak atas pendapatan tersebut timbul, sedangkan belanja diakui ketika terjadi pembayaran bukan ketika terjadi kewajiban untuk membayar timbul. Pada basis kas pembelian aset jangka panjang tidak dikapitulasi tapi seluruhnya diakui sebagai belanja sehingga tidak ada pencatatan dan penyajian atas aktiva tetap dan penyusutan. Laporan keuangan yang dihasilkan dari sistem kas basis biasanya terdiri dari kas dan kekayaan pemilik.

Menurut Beechy dalam Riska (2018) basis kas mengakui atau mencatat transaksi atau kejadian hanya pada saat kas diterima atau pada saat kas dikeluarkan, sedangkan kewajiban tidak disajikan pada laporan keuangan begitu juga dengan piutang dan aset lainnya. Kahn & Mayes dalam Riska (2018) berpendapat bahwa salah satu prasyarat yang harus dipenuhi untuk sukses dalam peralihan ke basis akrual ini adalah sistem akuntansi berbasis kas yang dapat diandalkan. Manfaat basis kas menuju akrual berdasarkan lampiran II PP 71 Tahun 2010 adalah menyediakan informasi mengenai kecukupan penerimaan periode berjalan untuk membiayai seluruh pengeluaran, menyediakan informasi mengenai kesesuaian cara memperoleh sumber daya ekonomi dan pengalokasian sesuai dengan anggaran yang ditetapkan dan peraturan serta perundang-undang, menyediakan informasi mengenai jumlah sumber daya ekonomi yang digunakan dalam kegiatan entitas pelaporan serta hasil yang telah dicapai, menyediakan informasi mengenai bagaimana entitas pelaporan mendanai seluruh kegiatannya dan mencukupi kebutuhan kasnya, dan menyediakan informasi mengenai posisi keuangan dan kondisi entitas pelaporan berkaitan dengan sumber-sumber penerimaannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang, termasuk yang berasal dari pemungutan pajak dan pinjaman.

2.1.2.7.2 *Accrual Basis*

Menurut Simanjuntak (2010) basis akrual adalah basis akuntansi dimana transaksi ekonomi dan peristiwa lainnya diakui, dicatat, dan disajikan dalam laporan keuangan pada saat terjadinya transaksi tersebut, tanpa memperhatikan saat kas atau setara kas diterima atau dibayar. Jadi penerapan basis akrual dinilai sangat sesuai karena pencatatan dicatat saat terjadinya arus sumber daya. Basis akrual juga menyediakan estimasi yang tepat atas pengaruh kebijakan pemerintah terhadap perekonomian secara makro dan menyediakan informasi komprehensif.

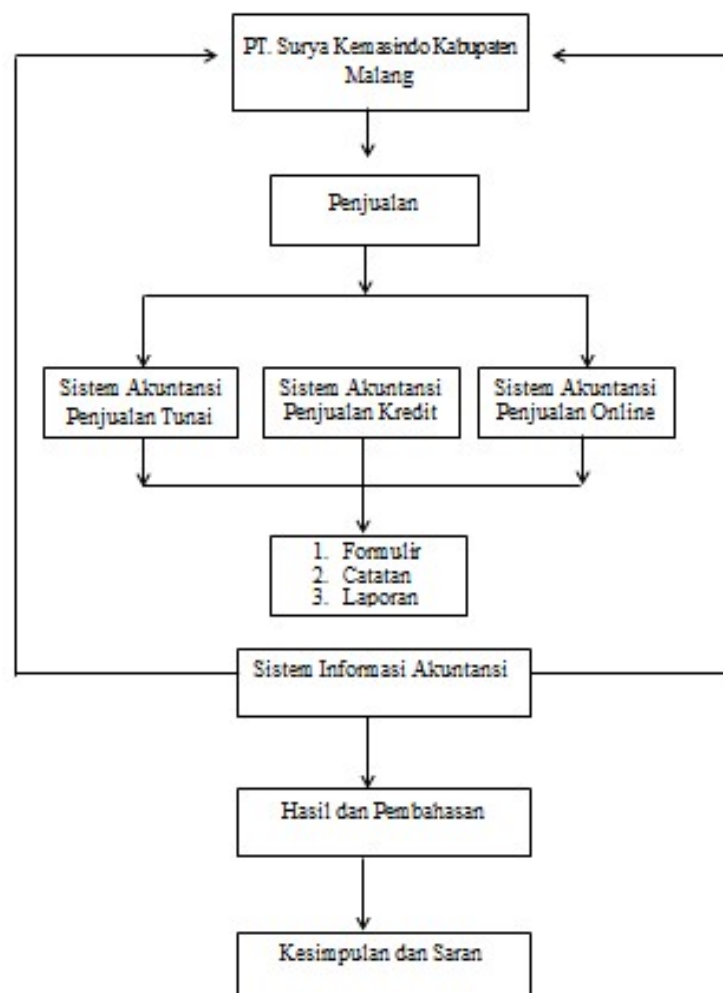
Basis akrual adalah basis akuntansi yang mengakui pengaruh transaksi dan peristiwa itu terjadi, tanpa memperhatikan saat kas setara kas diterima atau dibayar. Pada basis akrual transaksi diakui pada saat timbul atau terjadi tanpa memperhatikan kapan kas setara kas di terima atau dibayar. Neraca yang dihasilkan dengan menggunakan sistem akrual basis mengakui adanya piutang dan utang, seperti transaksi pembayaran di muka Suriyanovi (2008).

Akuntansi basis akrual seperti telah disimpulkan oleh KSAP dari berbagai sumber adalah suatu basis akuntansi di mana transaksi ekonomi dan peristiwa lainnya diakui, dicatat, dan disajikan dalam laporan keuangan pada saat terjadinya transaksi tersebut, tanpa memperhatikan waktu kas atau setara kas diterima atau dibayarkan (Memorandum Pembahasan Penerapan Basis Akrual dalam Akuntansi Pemerintah Indonesia, 2006).

2.2 Kerangka Pikir Penelitian (Teori *Tentative*)

Sebagai sumber pendapatan, aktivitas penjualan harus dikelola dengan baik. Jika

tidak dilakukan dengan benar, sasaran penjualan tidak akan tercapai, yang pada gilirannya akan mengurangi keuntungan perusahaan. Perusahaan tidak hanya menjual secara tunai (*cash*) tetapi juga menjual secara kredit untuk meningkatkan volume penjualan dan keuntungan serta melakukan penjualan secara online. Pada akhirnya, penjualan kredit ini menghasilkan piutang dagang atau usaha. Piutang memiliki resiko, seperti pembayaran yang tidak tepat waktu atau terlambat, atau ketidakmampuan untuk menagih piutang karena kebangkrutan atau kematian konsumen. Adapun skema kerangka pikir adalah sebagai berikut :



Gambar 2.6 Kerangka Pikir

Sumber : Diolah Peneliti, 2024

Berdasarkan kerangka pikir di atas, pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang dalam penjualan terdapat sistem informasi akuntansi yang digunakan. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kegiatan administrasi berupa pencatatan-pencatatan formulir-formulir dan prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk menerima pengelolaan kas dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat beberapa unsur yaitu sistem akuntansi penjualan tunai, kredit, dan online dimana didalamnya terdapat unsur-unsur informasi akuntansi berupa formulir, catatan, dan laporan.