

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Dalam sebuah pekerjaan pasti terdapat prosedur-prosedur yang bisa mempermudah pekerjaan yang dilakukan. Prosedur-prosedur tersebut dapat sangat membantu mempermudah pekerjaan karena prosedur tersebut dibuat sedemikian rupa untuk melakukan kegiatan manual yang sering menguras waktu dengan menggunakan teknologi informasi yang dapat mempercepat pekerjaan. Dalam era modern sekarang prosedur-prosedur telah menggunakan komputerisasi dengan kecanggihan, komputerisasi dipergunakan karena alat tersebut dapat mempercepat kegiatan yang berulang dengan melakukan satu kali pekerjaan.

Menurut Mulyadi (2014), sistem merupakan suatu rangkaian prosedur yang dibuat menurut pola tertentu dan dibuat untuk melaksanakan kegiatan pokok suatu usaha. Seperti pernyataan di atas, sistem mempermudah kerja karena prosedur merupakan langkah yang dilakukan oleh beberapa orang untuk menyelesaikan pekerjaan secara seragam serta berulang-ulang.

Sugiarto (2009) menyebutkan bahwa sistem merupakan kumpulan prosedur yang bisa menghasilkan suatu hasil keluaran sesuai yang diharapkan. Sistem membentuk suatu sistem proteksi

yang memiliki aspek pengendalian internal, penerapan dan revisi sistem yang salah, analisis sistem, perancangan sistem, serta implementasi sistem yang diharapkan mampu bersaing dan digunakan sebaik mungkin.

Menurut Sujarweni (2015), sistem merupakan kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Sistem juga dapat dilihat dari elemen-elemennya yang bisa dalam bentuk keluaran dan masukan yang dapat menerima input, mengolah input, dan menghasilkan hasil yang diharapkan.

Dari pengertian sistem di atas, dapat disimpulkan bahwa adanya sistem dapat mempermudah pekerjaan. Sistem yang dibuat sedemikian rupa akan menjadi alat penting untuk mempermudah kerja perusahaan. Sistem juga dapat menjadi bentuk proteksi internal dalam perusahaan untuk mencapai hasil yang akan dicapai. Mudahny karyawan dalam melakukan pekerjaan akan membuat kinerja makin baik dan efektif sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan akan mudah tercapai.

Dengan adanya sistem, maka proses penyusunan laporan keuangan lebih mudah sehingga dalam pelaporan dan penyampaian informasi keuangan dalam akuntansi akan jadi lebih cepat dan mudah. Sistem penyampaian informasi keuangan dalam akuntansi disebut sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem informasi diantara berbagai sistem informasi yang digunakan manajemen dalam mengelola perusahaan. Sistem Informasi akuntansi berguna untuk memproses dan menyimpan data transaksi yang nantinya dapat menghasilkan informasi yang tepat waktu, akurat dan dapat dipercaya maka perusahaan merancang sistem informasi akuntansi (Mulyadi, 2014).

Sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan atau *group* dari subsistem atau bagian atau komponen apapun baik fisik atau non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sistem informasi akuntansi dirancang dan dilaksanakan untuk memberikan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan (Susanto, 22, 2008).

Marshal (2006) menyatakan fungsi sistem informasi akuntansi adalah :

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai kegiatan bisnis organisasi secara efisien dan efektif.
2. Menyediakan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan bagi manajemen.
3. Menyediakan pengendalian internal yang memadai (cukup) sebagai jaminan proteksi internal perusahaan.

Mulyadi (2014) menyatakan ada beberapa tujuan dalam menggunakan sistem informasi akuntansi, antara lain :

1. Untuk menyediakan Informasi Bagi Usaha Baru.

Kebutuhan informasi pada usaha baru sangat penting untuk mampu bersaing dalam dunia usaha. Informasi yang dibutuhkan oleh usaha baru diantaranya informasi mengenai peluang bisnis, bagaimana menghadapi pelanggan, menghadapi komplain, dan bahkan sampai dalam taktik bisnis maupun penjualan sampai dalam pengambilan keputusan dalam segala jenis bagian usaha.

2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan dari sistem yang sudah ada atau sistem lama.

Dalam perusahaan yang baru berjalan sangat dibutuhkan pengembangan sistem akuntansi. Pada perusahaan dibidang dagang, jasa, manufaktur sangat memerlukan pengembangan sistem akuntansi lengkap, hal ini berguna agar kegiatan perusahaan berjalan dengan lancar.

3. Untuk memperbaiki sistem pengendalian intern perusahaan sehingga dapat mempermudah menjaga kekayaan perusahaan.

Akuntansi merupakan pertanggungjawaban kekayaan suatu perusahaan atau organisasi. Dalam hal pengembangan sistem akuntansi selalu digunakan untuk memperbaiki perlindungan terhadap kekayaan perusahaan, sehingga pertanggungjawaban

terhadap penggunaan kekayaan organisasi dapat dilaksanakan dengan baik.

4. Untuk mengurangi biaya kegiatan klerikal dalam kegiatan akuntansi.

Dalam hal ini informasi dapat dijadikan sebagai barang ekonomi yang mempunyai banyak manfaat, karena untuk memperolehnya diperlukan pengorbanan sumber ekonomi lainnya. Jika pengorbanan untuk memperoleh informasi keuangan diperhitungkan lebih besar dari manfaatnya, maka sistem yang sudah ada perlu dirancang kembali untuk mengurangi pengorbanan sumber daya bagi penyedia informasi tersebut.

Dalam Sujarweni (2015) menyatakan ada beberapa komponen sistem informasi akuntansi yang biasa dipakai dalam perusahaan, antara lain yaitu :

1. *Input*

Input atau masukan berupa pesan yang dimasukkan dalam sistem dalam setiap transaksi yang dilakukan. Dalam setiap transaksi perlu adanya input menegani apa saja yang dilakukan mulai dari kegiatan transaksi dimulai sampai kegiatan terselesaikan.

2. Model

Merupakan model pengolahan data yang sudah dilakukan *input* dan diproses dengan Bahasa pemrograman. Model ini tergantung

kegiatan apa yang dilakukan oleh sistem dengan bentuk yang berbeda-beda dalam setiap transaksinya.

3. Keluaran

Keluaran atau hasil yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi adalah informasi yang bermutu yang dibutuhkan oleh pihak-pihak tertentu. Hasil yang dikeluarkan berupa laporan keuangan, neraca, dan laporan laba rugi.

4. Teknologi

Teknologi dalam sistem adalah sebagai mesin untuk menjalankan sistem yang akan menghasilkan informasi. Teknologi digunakan untuk menangkap masukan, menjalankan model, dan menghasilkan keluaran yang sesuai kebutuhan.

5. Basis Data

Merupakan tempat yang digunakan untuk menyimpan data dari sistem. Data ini digunakan dalam memenuhi kebutuhan para pengguna sistem informasi akuntansi.

6. Pengendalian

Pengendalian berfungsi menjamin sebuah sistem berjalan dengan baik. Pengendalian membuat sistem menjadi aman, sehingga data yang ada dapat terproteksi dengan baik.

Dalam membantu kinerja perusahaan, sistem informasi akuntansi terdiri dari beberapa unsur sesuai peran masing-masing

karyawan. Hal ini sesuai dengan yang dituangkan dalam Mulyadi (2014) sebagai berikut :

1. Sistem Akuntansi Pokok

Terbagi atas Formulir atau dokumen (*business paper*), jurnal, buku besar, buku pembantu, laporan Keuangan dan laba-rugi.

2. Sistem Akuntansi Piutang

Terdiri atas prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pencatatan piutang, prosedur pengiriman barang, prosedur penagihan piutang, prosedur pencatatan piutang, dan prosedur distribusi penjualan.

3. Sistem Akuntansi Utang

Terdiri atas prosedur permintaan pembelian, prosedur permintaan penawaran harga dan pemilihan pemasok, prosedur order pembelian, prosedur penerimaan barang, prosedur pencatatan utang, dan prosedur distribusi pembelian.

4. Sistem Akuntansi Penggajian dan Pengupahan

Terdiri atas prosedur pencatatan waktu hadir dan waktu kerja, prosedur pelaporan kinerja karyawan, prosedur pembuatan daftar gaji dan upah, prosedur pembayaran gaji dan upah, serta prosedur distribusi biaya gaji dan upah.

5. Sistem Akuntansi Biaya

Terdiri atas prosedur order produksi, prosedur pengumpulan biaya produksi dan non produksi.

6. Sistem Akuntansi Kas

Terdiri atas Prosedur Penerimaan Kas, Prosedur Pengeluaran Kas, Prosedur Dana Kas Kecil.

7. Sistem Akuntansi Persediaan

Terdiri atas Prosedur Pencatatan Harga Pokok Produk Jadi, Prosedur Pencatatan Harga Pokok yang dijual, Prosedur Pencatatan Harga Pokok yang di return pembeli, Prosedur Pencatatan Harga Pokok Persediaan Produk dalam Proses, Prosedur Pencatatan Persediaan Produk yang dibeli, Prosedur Pencatatan Harga Pokok Persediaan yang di return pemasok, Prosedur Permintaan dan Pengeluaran barang dari gudang, Prosedur Pencatatan Harga Pokok Persediaan yang di return ke gudang, Prosedur Perhitungan fisik persediaan.

8. Sistem Akuntansi Aktiva Tetap

Terdiri atas Prosedur Pengadaan Aktiva Tetap, Prosedur Penghentian Pemakaian Aktiva Tetap, Prosedur Depresiasi Aktiva Tetap, Prosedur penempatan aktiva tetap.

Dari pernyataan diatas diambil manfaat dari adanya sistem informasi akuntansi diantaranya dengan adanya sistem informasi akuntansi akan mempermudah kinerja perusahaan, mengurangi kegiatan dan biaya klerikal, dan mengamankan aset perusahaan serta mengefektifkan segala aspek perusahaan (Mulyadi, 2014).

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2014) pada sistem informasi penjualan itu sendiri dapat disebut juga sebagai sistem informasi akuntansi penerimaan kas dari penjualan yang dibedakan menjadi 2, yaitu :

1. Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai.
2. Sistem penerimaan kas dari penjualan kredit.

Dalam hal ini peneliti berfokus pada sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang menurut Mulyadi (2014) terdapat 3 prosedur antara lain :

1. Prosedur penerimaan kas dari *over-the-counter sales*

Dimana pembeli datang langsung ke perusahaan untuk memilih barang yang akan dibeli dengan melakukan transaksi pembelian atau pembayaran kepada kasir terlebih dahulu kemudian menerima barang yang dibeli.

2. Prosedur penerimaan kas dari *cash-on-delivery sales (COD sales)*

Dimana transaksi penjualan dilakukan dengan melalui perantara jasa kantor pos/ jasa pengiriman lain.

3. Prosedur penerimaan kas dari *credit card sales*

Merupakan salah satu cara penjualan dengan menggunakan kartu kredit dalam tipe penjualan secara *over-the-counter sales* ataupun *cash-on-delivery sales (COD sales)* yang dapat

memerikan kemudahan dalam bertransaksi antara penjual dengan pembeli.

Menurut Mulyadi (2014) fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan adalah Fungsi Penjualan, Fungsi Kas, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, dan Fungsi Akuntansi.

2.1.3 Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan suatu bentuk perlindungan dalam fungsi perusahaan dimana segala aspek perusahaan seperti struktur organisasi, metode dan ukuran, keandalan data, dan sebagainya untuk mendorong efektifitas dalam kinerja manajemen (Mulyadi, 2014).

Pengertian pengendalian internal (*internal control*) menurut Sugiarto (2009: 126) adalah pedoman kebijakan dan prosedur yang digunakan untuk menjalankan kegiatan atau fungsi operasi perusahaan dimana untuk melindungi aset perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti.

Sujarweni (2015) menyatakan pengendalian internal merupakan suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Pengendalian internal

dilakukan untuk menjaga aset dan kekayaan perusahaan serta menjaga segala aspek dalam perusahaan.

Dari berbagai pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal merupakan bentuk proteksi perusahaan untuk kegiatan usaha yang dilakukan. Selain itu juga sebagai jaminan keamanan menjaga segala macam kekayaan organisasi dan perusahaan serta menjaga konsistensi perusahaan dalam persaingan usaha yang dilakukan.

Menurut Mulyadi (2014), pengendalian internal memiliki beberapa tujuan penting antara lain :

1. Menjaga kekayaan organisasi,
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi,
3. Mendorong efisiensi, dan
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Pengendalian internal menurut Efendi (2012) adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan satuan usaha lainnya yang dirancang untuk mendapatkan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tujuan seperti :

1. Keandalan pelaporan keuangan,
2. Kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku, dan
3. Efektivitas dan efisiensi operasi.

Dalam sebuah organisasi atau manajemen, pengendalian internal terdiri dari dua macam sistem pengendalian internal perusahaan yang sesuai dengan pernyataan Mulyadi (2014) antara lain sebagai berikut :

1. Pengendalian akuntansi,
2. Pengendalian administrasi.

Menurut Wahyuningsih (2014) pengendalian internal mempunyai beberapa unsur pengendalian. Unsur-unsur pengendalian internal dalam perusahaan antara lain :

1. Lingkungan Pengendalian

Setiap organisasi harus memiliki lingkungan pengendalian yang kuat. Lingkungan pengendalian yang lemah akan memunculkan masalah dengan kemungkinan besar dapat diikuti dengan kelemahan komponen pengendalian internal yang lain. Lingkungan pengendalian dalam pengendalian internal meliputi :

- a. Filosofi dan gaya operasi manajemen,
- b. Komitmen terhadap integritas dan nilai etika,
- c. Komite audit dan dewan direksi.
- d. Struktur organisasi,
- e. Penetapan otoritas dan tanggung jawab,
- f. Kebijakan dan praktek sumber daya manusia,
- g. Pengaruh eksternal.

2. Penaksiran Resiko

Resiko dapat bersumber dari :

- a. Tindakan tidak disengaja, seperti kesalahan yang disebabkan oleh kecerobohan karyawan, sistem yang tidak mampu memenuhi kebutuhan perusahaan.
- b. Tindakan sengaja, seperti sabotase, mencuri atau menyalahgunakan harta perusahaan.
- c. Bencana alam.
- d. Kesalahan perangkat lunak dan kegagalan peralatan komputer, seperti arus listrik yang tidak stabil, kerusakan sistem informasi.

3. Informasi dan Komunikasi

Informasi harus diidentifikasi, diproses, dan dikomunikasikan ke personil yang tepat sehingga setiap orang dalam perusahaan dapat melaksanakan tanggung jawab mereka dengan baik.

Sistem informasi akuntansi harus bisa menghasilkan laporan keuangan yang andal.

4. Aktivitas Pengendalian

Unsur aktivitas pengendalian, yang terkait dengan pelaporan keuangan antara lain meliputi :

- a. Desain dokumen yang baik dan bernomor urut tercetak, desain dokumen yang baik adalah desain dokumen yang sederhana sehingga meminimalkan kemungkinan kesalahan

mengisi. Dokumen juga harus memuat tempat untuk tanda tangan bagi mereka yang berwenang, jika dokumen digunakan sebagai bukti peralihan harta maka ada kolom untuk tanda tangan dan nama terang penerima.

- b. Pemisahan tugas, terdapat tiga pekerjaan yang harus dipisahkan agar tidak ada peluang untuk mencuri harta perusahaan serta memalsukan catatan akuntansi, antara lain fungsi penyimpanan harta yang dimaksud disini ialah pemegang kas atau pemegang persediaan, fungsi pencatat meliputi menyusun laporan keuangan, fungsi otorisasi transaksi bisnis dapat diwujudkan dalam bentuk tanda tangan dalam dokumen sebagai tindakan atau persetujuan untuk memulai sebuah transaksi.
- c. Otorisasi yang memadai atas setiap transaksi bisnis yang terjadi, otorisasi adalah pemberian wewenang dari manajer kepada bawahannya untuk melakukan aktivitas atau untuk mengambil keputusan tertentu.
- d. Mengamankan harta dan catatan perusahaan dapat dilakukan dengan cara, antara lain menciptakan pengawasan yang memadai, memastikan catatan harta yang akurat, menjaga catatan dan dokumen dengan menyimpannya kedalam lemari.

- e. Menciptakan adanya pengecekan independen atas pekerjaan karyawan, dapat dilakukan dengan cara rekonsiliasi dua catatan yang dihasilkan oleh dua pihak yang independen, membandingkan catatan dengan aktual fisik yang ada, *review* independen.

5. Pemantauan

Kegiatan utama dalam pemantauan atau pengawasan kinerja pegawai perusahaan dalam pengendalian internal antara lain meliputi :

- a. Supervisi yang efektif, meliputi pelatihan terhadap karyawan, memonitor kinerja karyawan, mengoreksi kesalahan yang mereka lakukan.
- b. Akuntansi pertanggungjawaban, meliputi penyusunan anggaran, membandingkan rencana kinerja dengan kinerja aktual, membuat prosedur untuk investigasi penyimpangan yang signifikan yang dilanjutkan dengan mengambil tindakan untuk mengoreksi penyebab terjadinya penyimpangan tersebut.
- c. Pengauditan internal, meliputi penilaian terhadap efektifitas pengendalian internal, evaluasi kepatuhan karyawan terhadap kebijakan manajemen.

Selain tujuan dan manfaat pengendalian internal mempunyai beberapa prinsip yang harus diperhatikan menurut Efendi (2012) antara lain :

1. Pegawai yang mampu dan dapat dipercaya,
2. Pemisahan wewenang,
3. Pengawasan,
4. Penetapan tanggungjawab secara perorangan,
5. Pemeriksaan yang otomatis berdasarkan prosedur yang rutin,
6. Pencatatan yang seksama dan segera,
7. Penjagaan fisik,
8. Pemeriksaan oleh petugas.

2.1.4 Pengendalian Internal Penjualan

Dari berbagai penjelasan diatas pengendalian internal tidak hanya mencakup hal-hal umum dalam perusahaan, namun juga mencakup hal strategis seperti penjualan. Pengendalian internal penjualan merupakan bentuk pengelolaan dan penjagaan segala aspek dalam kegiatan marketing atau penjualan dalam suatu perusahaan (Mulyadi, 2014).

Pengendalian internal penjualan bertujuan untuk menghindari transaksi-transaksi penjualan yang mungkin akan merugikan perusahaan. Selain itu pengendalian internal penjualan

juga mengamankan perusahaan dari pihak yang membeli secara kredit namun tidak bertanggungjawab (Sugiarto, 2009).

Dalam pengendalian internal penjualan, kegiatan pengendalian memiliki tujuan, jenis atau macam, unsur, bahkan prinsip yang sama dengan pengendalian internal pada umumnya. Pengendalian internal penjualan mempunyai pengendalian dalam aspek akuntansi dan administrasi, serta apa yang dilakukan dalam sebagai unsur pengendalian serupa dengan pengendalian internal (Sujarweni, 2015).

Pentingnya penjualan sebagai ujung tombak perusahaan membuat pengendalian internal dalam penjualan harus sangat kuat dan baik. Dengan baiknya pengendalian internal penjualan, akan membuat transaksi penjualan akan berjalan baik dan apa yang diupayakan oleh perusahaan dapat tercapai dengan baik.

2.1.5 Efektifitas

Kata efektif berasal dari kata *effective* (Bahasa Inggris) yang berarti sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektifitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna dan menunjang tujuan. Efektifitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan didalam setiap organisasi kegiatan ataupun

program. Bisa disebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan.

Menurut Mardiasmo (2009), efektifitas adalah ukuran berhasil tidaknya suatu organisasi untuk mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi bisa mencapai tujuan, maka organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif. Tujuan yang efektif menambah semangat semua anggota perusahaan untuk bekerja kearah tujuan yang sama. Tujuan yang efektif memberikan tingkat pengukur yang objektif untuk mengukur, membanding dan menilai pelaksanaan. Tujuan yang efektif juga dapat menjadi perangsang yang baik karena tujuan mempermudah bagi anggota untuk menyempurnakan tujuan pribadinya dalam bekerja untuk organisasi.

Menurut Mardiasmo (2009) mengemukakan bahwa ukuran untuk mengetahui efektifitas suatu organisasi mencakup tentang :

1. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai,
2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan,
3. Proses analisa dan perumusan kebijaksanaan yang mantap,
4. Perencanaan yang matang,
5. Penyusunan program yang tepat.

Efektifitas akan menjadi lebih jelas apabila memiliki arah dan tujuan untuk mencapai sesuatu yang diharapkan. Pemahaman

tentang efektifitas jika dilaksanakan untuk mencapai tujuan secara kolektif seperti yang dilakukan dalam suatu organisasi, maka penerapan efektifitas akan mewujudkan tercapainya tujuan-tujuan organisasi sesuai dengan harapan yang telah ditetapkan melalui kegiatan-kegiatan yang telah dijadwalkan.

Tingkat efektifitas juga dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil yang telah diwujudkan. Jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak dapat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang diharapkan, maka hal itu dikatakan tidak efektif.

2.1.6 Efektifitas Target Penjualan

Menurut Sari (2017), operasi penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika operasi penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal tersebut dapat terjadi karena tidak tercapainya target penjualan sehingga berkurangnya pendapatan, padahal pendapatan perusahaan tersebut nantinya akan digunakan untuk membiayai aktivitas kegiatan operasional perusahaan untuk selanjutnya.

Dalam penjualan, efektifitas dalam kegiatan penjualan sangat penting dilakukan untuk memaksimalkan kinerja penjualan.

Hal yang perlu diperhatikan untuk memaksimalkan aktivitas penjualan menurut Sari (2017) ialah :

1. Produk, Harga, Distribusi, Promosi

Produk, harga, distribusi, dan promosi merupakan bentuk bauran pemasaran atau 4P (*product, price, place, promotion*) yang dapat dijadikan mejadi kunci sukses dalam kegiatan penjualan.

2. Metode Penjualan

Metode penjualan dapat masuk dalam kategori *place* atau distribusi penjualan dalam 4P. Metode penjualan yang tepat juga akan membuat penjualan menjadi semakin maksimal.

3. Organisasi

Organisasi atau perusahaan menjadi hal penting dalam penjualan. Kondisi baik diperoleh dari penjualan produk yang baik sehingga keduanya tidak bisa saling terpisahkan.

4. Perencanaan dan Pengendalian

Perencanaan dan pengendalian juga tidak dapat dipisahkan, karena keduanya merupakan aspek penting penjualan.

Perencanaan sebagai langkah awal dalam melakukan trannsaksi dan pengendalian adalah bentuk proteksi saat penjualan sudah dilakukan.

Dilakukannya pengawasan dan pemeriksaan dalam pengendalian terhadap operasi penjualan dapat mempengaruhi

tingkat pendapatan dalam perusahaan, melalui pelayanan yang baik dan kerja keras dalam pencapaian target penjualan akan meningkatkan volume penjualan.

Tujuan umum untuk memaksimalkan fungsi perusahaan yang umumnya dimiliki perusahaan menurut Sari (2017) adalah sebagai berikut :

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba yang optimal dengan modal sekecil-kecilnya.
3. Mempertahankan kelangsungan hidupnya terus-menerus (*going concern*).
4. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Menurut Novatiani (2003) efektivitas target penjualan terdapat 2 indikator yaitu :

1. Peningkatan volume penjualan,
2. Target penjualan,

2.1.7 Perusahaan Dagang

Suatu perusahaan dikatakan sebagai perusahaan dagang apabila terdapat beberapa faktor, antara lain pembelian, penjualan, barang dagangan, retur, dan potongan penjualan. Dari faktor diatas perusahaan dagang digolongkan sebagai perusahaan yang menjual faktor produksi yang tidak dibuat sendiri namun dibeli dahulu atau dijual kembali.

Menurut Hery (2013; 2) perusahaan dagang menjual produknya yang tidak dibuat sendiri, melainkan diperoleh dari perusahaan lain dengan pembelian dan dijual kembali.

Menurut Fachruddin (2016) perusahaan dagang dikelompokkan menjadi 2 (dua) yaitu perusahaan dagang berdasarkan produk yang dijual dan perusahaan dagang berdasarkan konsumen yang terlibat.

1. Perusahaan Dagang Berdasarkan Produk yang Dijual

- a. Perusahaan dagang barang produksi, merupakan perusahaan dagang yang menjual produk bahan baku serta alat-alat produksi untuk menghasilkan produk lain.
- b. Perusahaan dagang barang jadi, merupakan perusahaan dagang yang menjual produk jadi dan siap pakai. Bukan menjual bahan baku atau alat produksi.

2. Perusahaan Dagang Berdasarkan Konsumen yang Terlibat

- a. Perusahaan dagang besar, merupakan perusahaan dagang yang secara langsung membeli barang dari pabrik dengan jumlah besar dan menjualnya kembali ke perusahaan lain.
- b. Perusahaan dagang perantara, merupakan perusahaan dagang yang membeli barang dalam jumlah besar dan dijual kembali kepada pengecer dalam jumlah sedang.

- c. Perusahaan dagang pengecer (*reseller*), merupakan perusahaan dagang yang berhubungan langsung dengan konsumen.

Dalam aktivitasnya, perusahaan dagang membeli barang dagang dari *supplier* (pemasok) yang kemudian dijual kembali kepada konsumen barang tersebut dan mencari keuntungan dari penjualan kembali kepada konsumen tersebut. Apabila barang yang telah terjual kepada konsumen, hal tersebut hasil transaksi dinyatakan sebagai pendapatan penjualan.

Secara sistematis perusahaan dagang melakukan pencatatan terhadap persediaan barang dagangan yang dimilikinya. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sebanyak apa barang dagangan yang dimiliki dan seberapa barang yang telah terjual (Hery, 2013; 106).

Dalam pencatatannya, dalam akuntansi perusahaan dagang terdapat transaksi secara kredit, pemberian potongan pembelian, retur pembelian, dan ongkos angkut. Kesemua aspek tadi menjadi cara perusahaan dagangan dalam meraup keuntungan karena langkah-langkah tersebut jadi lahan strategi mencari untung pada perusahaan dagang (Hery, 2013; 117).

Pencatatan laba-rugi perusahaan dagang juga berpedoman sama seperti perusahaan lain, dimana total pendapatan usaha dan pendapatan lain dikurangi dengan total semua beban perusahaan

selama kurun waktu tertentu. Namun bedanya karena terdapat persediaan barang dagang, perusahaan mencatatkan total pembelian dikurangi barang yang terjual dari penjualan tersebut margin keuntungannya saja yang dijadikan pendapatan usaha dagang (Hery, 2013: 121).

Meskipun sama-sama akun nominal dalam perusahaan dagang. Laporan laba-rugi perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur punya perbedaan mendasar.

1. Perusahaan Dagang

Perusahaan dagang melakukan pembelian barang dagang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk barang. Laporan laba-rugi perusahaan dagang terdiri dari penjualan bersih barang yang ada dalam persediaan dikurangi harga pokok penjualan dan beban pengeluaran.

2. Perusahaan Jasa

Dalam perusahaan jasa, laporan laba rugi dibuat lebih sederhana karena cukup mengurangi nilai dari pendapatan usaha dan pendapatan yang diperoleh dari luar usaha dengan total beban usaha.

3. Perusahaan Manufaktur

Perusahaan manufaktur melakukan pembelian bahan baku dan diproses menjadi barang jadi setelah itu baru dijual. Laporan laba-rugi perusahaan manufaktur harus mencari nilai harga

pokok produksi, setelah itu dalam menentukan harga pokok penjualan dengan menghitung persediaan barang jadi. Laporan laba-rugi dibuat dengan mengurangi persediaan barang jadi dengan penjualan kemudian dikurangi beban perusahaan untuk memperoleh nilai laba bersih.

Dari bentuk dan jenis perusahaan dagang yang ada di atas, perusahaan dagang memiliki alur atau rantai perdagangan yang sangat panjang. Bisa diambil contoh dalam perdagangan beras, alur distribusi beras dari petani sampai ke konsumen sangat panjang mulai dari petani dibeli oleh tengkulak ataupun ke pedagang besar, setelah itu barang baru dibeli oleh distributor setelah itu masuk warung ataupun toko serta dapat diperjual-belikan kepada konsumen. Panjangnya alur ini membuat biaya peredaran dan harga produk menjadi mahal.

Salah satu tujuan perusahaan adalah keuntungan yang besar dari kegiatan produksinya, oleh karena itu, perusahaan dengan manajemen akan menargetkan penjualan yang akan dicapai dalam suatu periode. Target membuat karyawan semangat bekerja dalam memenuhi target yang dibebankan sehingga apabila target terpenuhi, maka perusahaan akan untung besar. Penjualan ini dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen.

2.2 Penelitian Terdahulu

Merupakan penelitian yang serupa dengan penelitian yang dibuat sebagai acuan dalam perumusan hipotesis. Dalam penelitian ini dapat diambil beberapa contoh penelitian terdahulu, antara lain :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

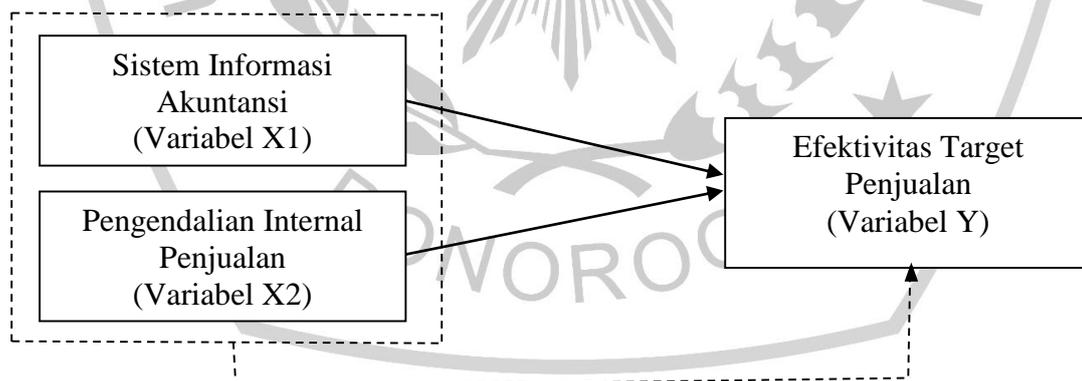
No.	Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
1.	David HM Hasibuan dan Supardji (2012).	Pengendalian Internal Penjualan (X), Efektifitas Penjualan (Y).	Menunjukkan bahwa, Sistem Pengendalian Internal penjualan secara parsial berpengaruh terhadap Efektifitas Penjualan. Penjualan bisa maksimal apabila Pengendalian Internal Penjualan berjalan dengan baik.
2.	Robi Maulana (2015).	Sistem Informasi Akuntansi (X), Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Y).	Menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh secara parsial terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan. Sebuah sistem informasi akuntansi yang baik akan membuat pengendalian internal semakin baik sehingga penjualan bisa menjadi baik pula.
3.	Novatiani (2003).	Sistem Pengendalian Intern Penjualan (X), Efektifitas Target Penjualan (Y).	Sistem pengendalian memiliki hubungan positif terhadap efektifitas target penjualan. Sistem pengendalian intern penjualan merupakan langkah perlindungan terhadap aset perusahaan utamanya perlindungan terhadap penjualan

			sehingga sistem pengendalian intern penjualan yang baik akan memaksimalkan target efektifitas target penjualan.
--	--	--	--

2.3 Kerangka Pemikiran

Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan dari beberapa sistem berupa fisik atau non fisik yang saling berkaitan dan bekerjasama secara terkontrol untuk mencapai suatu tujuan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi maka mempermudah dalam penjualan, selain itu pengendalian internal penjualan yang tepat juga diperlukan dalam menunjang efektifitas penjualan sehingga dapat tercapai efektifitas target penjualan.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Keterangan :

- : Pengaruh masing-masing X_1 dan X_2 terhadap Y
- - - → : Pengaruh X_1 dan X_2 secara simultan terhadap Y

2.4 Hipotesis

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, maka peneliti merumuskan hipotesis yang akan di buktikan melalui penelitian ini, sebagai berikut :

1. Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektifitas target penjualan

Penjualan merupakan ujung tombak suatu perusahaan, dimana dari hasil penjualan dapat digunakan untuk operasional perusahaan dan pengembangan usaha. Dengan adanya sistem informasi akuntansi diharapkan mampu mempengaruhi efektifitas target penjualan dan target penjualan dapat terpenuhi serta hasil perusahaan bisa maksimal (Mulyadi, 2014).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2014) tentang Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Ketepatan Pembayaran Piutang Terhadap Pengendalian Internal Penjualan, Terdapat pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas target penjualan.

Penelitian serupa dilakukan oleh Maulana (2015) menunjukkan bahwa, Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh secara parsial terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan. Sebuah sistem informasi akuntansi yang baik akan membuat pengendalian internal semakin baik sehingga penjualan bisa menjadi baik pula.

Dalam penelitian lain, Ismail (2012) tentang Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektifitas

Target Penjualan menunjukkan bahwa Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan punya pengaruh signifikan terhadap efektifitas target penjualan.

Sesuai pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini mengambil hipotesis :

H₁ : Terdapat pengaruh signifikan pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektifitas target penjualan.

H₀ : Tidak terdapat pengaruh signifikan pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektifitas target penjualan.

2. Pengaruh pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan

Pengendalian internal penjualan merupakan cara ampuh perusahaan dalam mengurangi resiko penjualan. Resiko penjualan seperti pemalsuan dokumen, penyelewengan dana, bahkan cara lain dapat dikurangi dengan pengendalian internal. Pengendalian Internal penjualan membuat perusahaan aman dari transaksi yang merugikan dan penyelewengan dalam perusahaan. Dengan adanya pengendalian internal penjualan diharapkan mampu mempengaruhi efektifitas target penjualan dan target penjualan dapat dipenuhi (Sugiarto, 2009).

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasibuan (2012) menunjukkan bahwa, Sistem Pengendalian Internal penjualan secara parsial berpengaruh terhadap Efektifitas Penjualan. Penjualan

bisa maksimal apabila Pengendalian Internal Penjualan berjalan dengan baik.

Sesuai penelitian Novatiani (2003) tentang Korelasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektifitas Target Penjualan menyebutkan bahwa pengendalian internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektifitas target penjualan dan pengendalian internal membuat angka penjualan menjadi meningkat sesuai dengan target penjualan yang dibebankan oleh perusahaan.

Dari pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini mengambil hipotesis :

H_1 : Terdapat pengaruh yang signifikan pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan.

3. Pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan

Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan merupakan alat perusahaan dalam memaksimalkan apa yang ada dalam perusahaan. Dengan sistem informasi akuntansi kegiatan klerikal dapat berjalan cepat. Dan dengan pengendalian internal penjualan maka transaksi penjualan akan aman dan jauh dari resiko yang mungkin terjadi pada perusahaan (Mulyadi, 2014).

Dengan adanya sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan diharapkan target yang dibuat perusahaan akan tercapai. Dengan adanya target maka perusahaan akan terus berlomba dalam memenuhi targetnya, dan apabila yang telah ditargetkan bisa tercapai, maka kinerja perusahaan akan baik dan efektifitas akan terjadi.

Dari pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini mengambil hipotesis :

H_1 : Terdapat pengaruh yang signifikan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan terhadap efektifitas target penjualan.

