

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan gabungan dari manusia dan peralatan yang membentuk sebuah komponen dan dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya menjadi sebuah informasi (Bodnar and Hopwood , 2006). Menurut Krismiaji (2010), Sistem dapat didefinisikan sebagai serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan. Menurut Winarno (2006) menyatakan bahwa informasi merupakan data yang sudah diolah sehingga berguna untuk pembuatan keputusan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem memiliki 3 karakteristik yaitu :

- (1) Komponen atau sesuatu yang dapat dilihat, didengar atau dirasakan .
- (2) Proses, kegiatan untuk mengkoordinasikan komponen yang terlibat dalam suatu sistem.
- (3) Tujuan, sasaran akhir yang ingin dicapai dari suatu sistem.

Agar dapat menghasilkan informasi yang diperlukan, sistem informasi akuntansi menurut Krismiaji (2010) melakukan berbagai tahapan :

- (1) Mengumpulkan bukti transaksi

- (2) Memproses data transaksi
- (3) Menyimpan data untuk keperluan yang akan datang
- (4) Menghasilkan informasi yang digunakan untuk kebutuhan laporan
- (5) Mengolah seluruh proses untuk menghasilkan informasi yang akurat.

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas

2.1.2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah sistem informasi yang menerapkan prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Penjualan adalah suatu kegiatan perusahaan dimana penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit (Mulyadi, 2008). Penjualan adalah total jumlah yang dibebankan kepembeli atas terjadinya suatu transaksi (henry, 2011).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang menerapkan prosedur untuk melakukan jual beli baik secara tunai maupun kredit atas terjadinya suatu transaksi.

2.1.2.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan :

Menurut Mulyadi (2010) terdapat 4 klasifikasi pada transaksi penjualan yang meliputi :

- (1) Penjualan secara tunai, penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara untuk melakukan pembayaran terhadap suatu jasa atau barang terlebih dahulu.
- (2) Penjualan secara kredit, penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai orderan yang diminta pembeli dan dalam jangka waktu tertentu perusahaan melakukan tagihan pada pembeli tersebut.
- (3) Penjualan angsuran atau cicilan , penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan penyerahan produk penjual kepada pembeli dengan menggunakan DP (Down Payment) dan sisanya dibayarkan dengan cara diangsur
- (4) Penjualan Konsinyasi , penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam suatu perjanjian.

2.1.2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2010) Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Menurut Pristiawati (2011), Sistem penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan menerima uang secara tunai

pada saat barang diserahkan kepada pembeli. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem akuntansi penjualan tunai adalah suatu transaksi penjualan yang dilakukan dengan cara pembayaran secara langsung pada saat pembelian barang.

a) Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai menurut Mulyadi (2010) adalah:

- (1) Faktur Penjualan Tunai, merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
- (2) Pita Register, sebagai bukti penerimaan atau dokumen pendukung yang dicatat dalam jurnal penjualan.
- (3) Rekapitulasi Harga Penjualan, sebagai dokumen pendukung atas penjualan yang telah dilakukan

b) Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Tunai

Fungsi yang terkait dalam penjualan tunai menurut Mulyadi (2010) adalah:

- (1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertugas menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli

untuk melakukan transaksi serta pembayaran barang ke fungsi kas

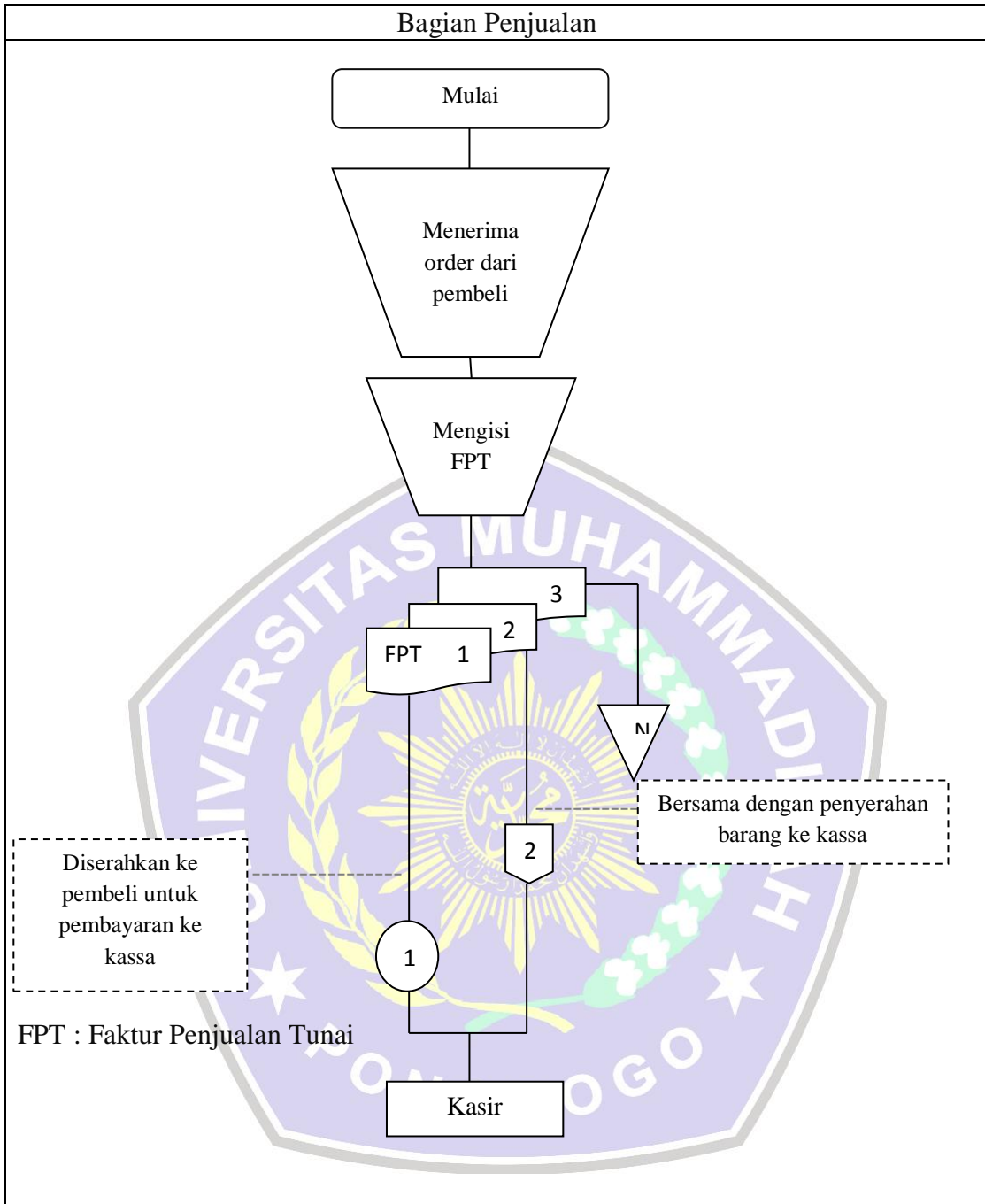
(2) Fungsi Kas

Fungsi ini bertugas menginput data pembelian barang dan penerima kas dari pembeli

(3) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertugas sebagai pencatat transaksi penjualan, penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.





Sumber : Mulyadi (2010)

Gambar 2.1

Sistem Informasi Akuntansi Pada Flowchart Penjualan Tunai

2.1.2.4 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013), Sistem akuntansi penjualan kredit adalah transaksi barang atau jasa yang tidak dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang nantinya pembayaran dilakukan jangka waktu tertentu. Menurut L. M. Samryn (2014), Sistem akuntansi penjualan kredit adalah penjualan yang nantinya timbul tagihan/piutang dari pembeli.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan Sistem akuntansi penjualan kredit adalah suatu transaksi penjualan barang yang nantinya akan timbul suatu tagihan piutang.

a) Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2016):

- (1) Surat Order Pengiriman, surat order pengiriman berguna untuk mencatat order keperluan pelanggan
- (2) Faktur Penjualan, merekam informasi yang diperlukan dan untuk mencatat piutang
- (3) Rekapitulasi Harga Penjualan, menghitung total harga penjualan yang telah terjadi dalam suatu periode
- (4) Bukti Memorial, dokumen untuk mencatat kegiatan operasional perusahaan baik penjualan, penerimaan kas, dan melihat saldo akhir.

b) Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit

Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit menurut Krismiaji (2010) adalah :

(1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertugas menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli transaksi serta pembayaran barang ke fungsi kas

(2) Fungsi Kas

Fungsi ini bertugas menginput data pembelian barang dan penerima kas dari pembeli

(3) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertugas menyiapkan barang yang telah dipesan sesuai orderan pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke bagian pengiriman

(4) Fungsi Pengiriman

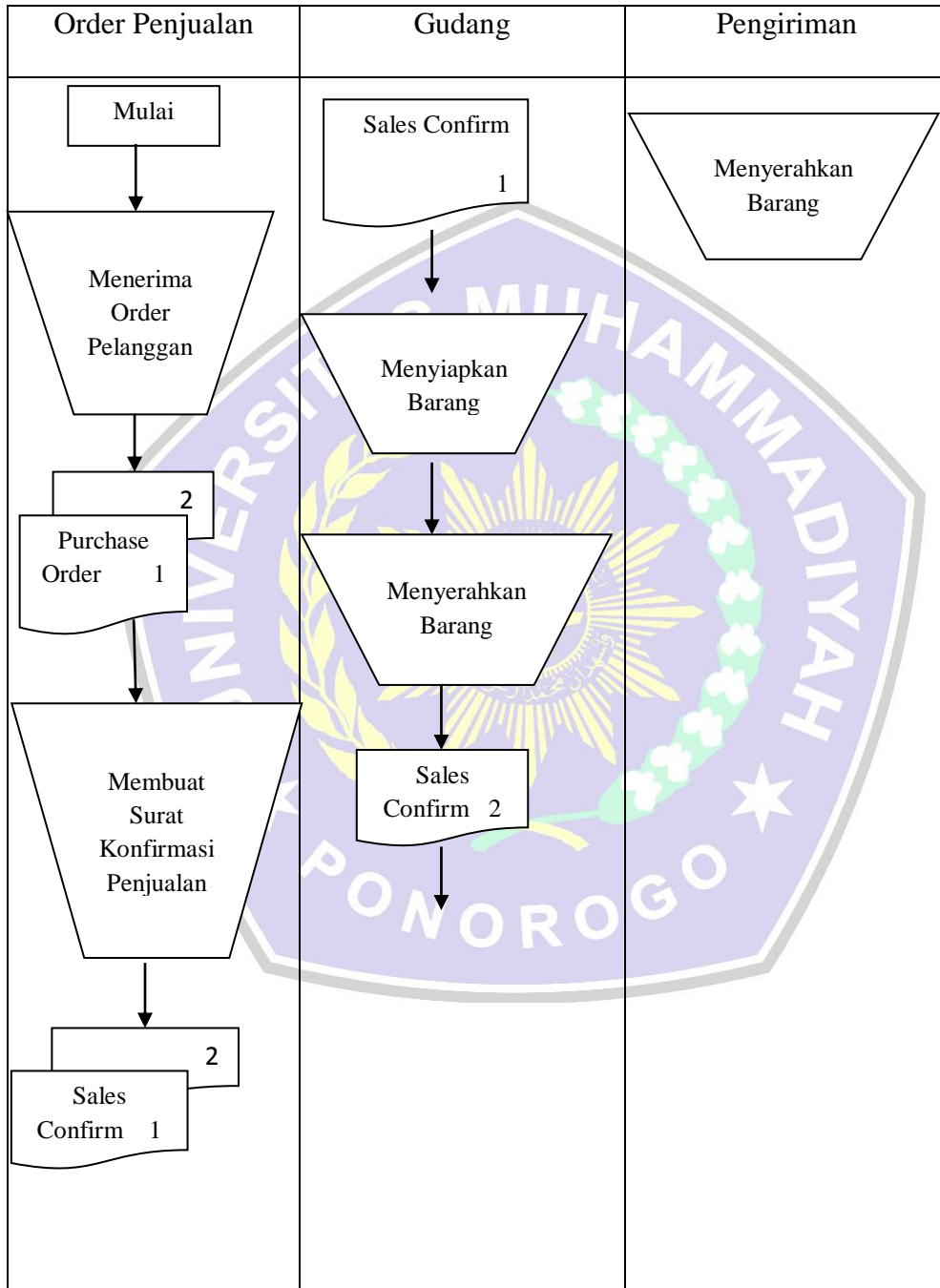
Fungsi ini bertugas mengecek ulang pesanan dan mengirimkan barang kepada cabang-cabang outlet

(5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertugas sebagai pembuat dan mengirimkan faktur kepada pelanggan

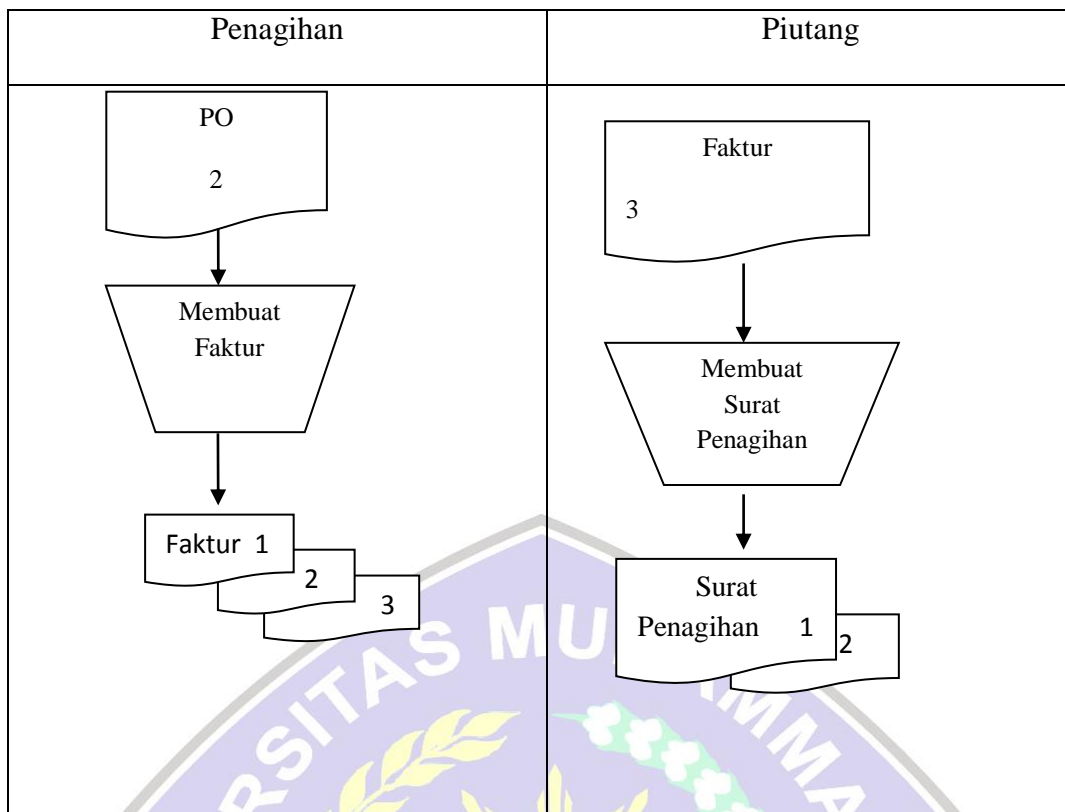
(6) Bagian Piutang

Fungsi ini bertugas memposting transaksi penjualan kepada pelanggan



Sumber : Mulyadi (2016) & Krismiaji (2010)

Gambar 2.2



Sistem Informasi Akutansi Pada Flowchart Penjualan Kredit

Sumber : Mulyadi (2016) & Krismiaji (2010)

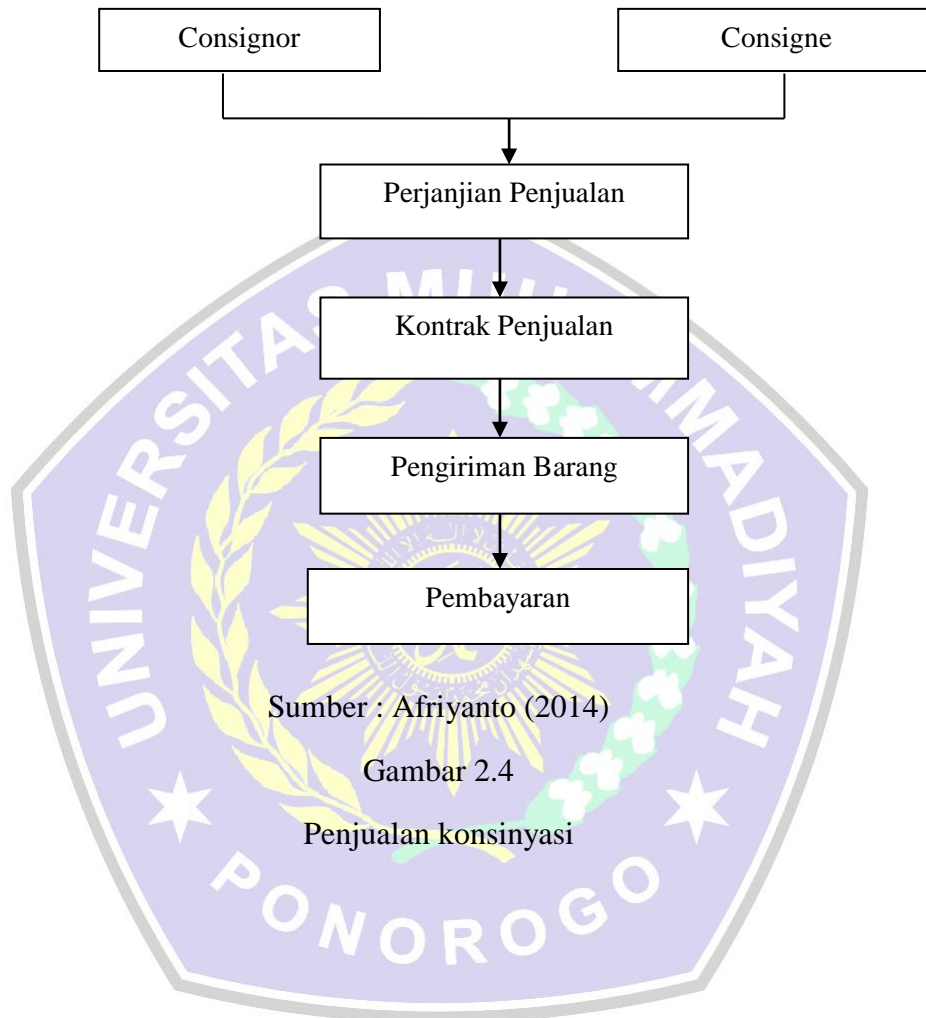
Gambar 2.3

Sistem Informasi Akutansi Pada Flowchart Penjualan Kredit

2.1.2.5 Sistem Informasi Akutansi Penjualan Konsinyasi

Konsinyasi adalah sebuah perjanjian antar pihak yang mempunyai barang menyerahkan barang kepada pihak tertentu dengan adanya suatu kesepakatan tertentu (Evi Maria 2011) . Menurut Afriyanto (2014), Penjualan Konsinyasi adalah suatu perjanjian penjualan barang antar pemilik barang dan pihak lain untuk menjualkan barangnya. Pihak yang terlibat dalam penjualan konsinyasi meliputi: (1) Consignor, pihak pemilik barang . (2) Consignee, pihak yang menerima titipan barang. Consignee nantinya akan menerima kas dari Consignor. Atas jasa penjualan yang dilakukan dan perjanjian

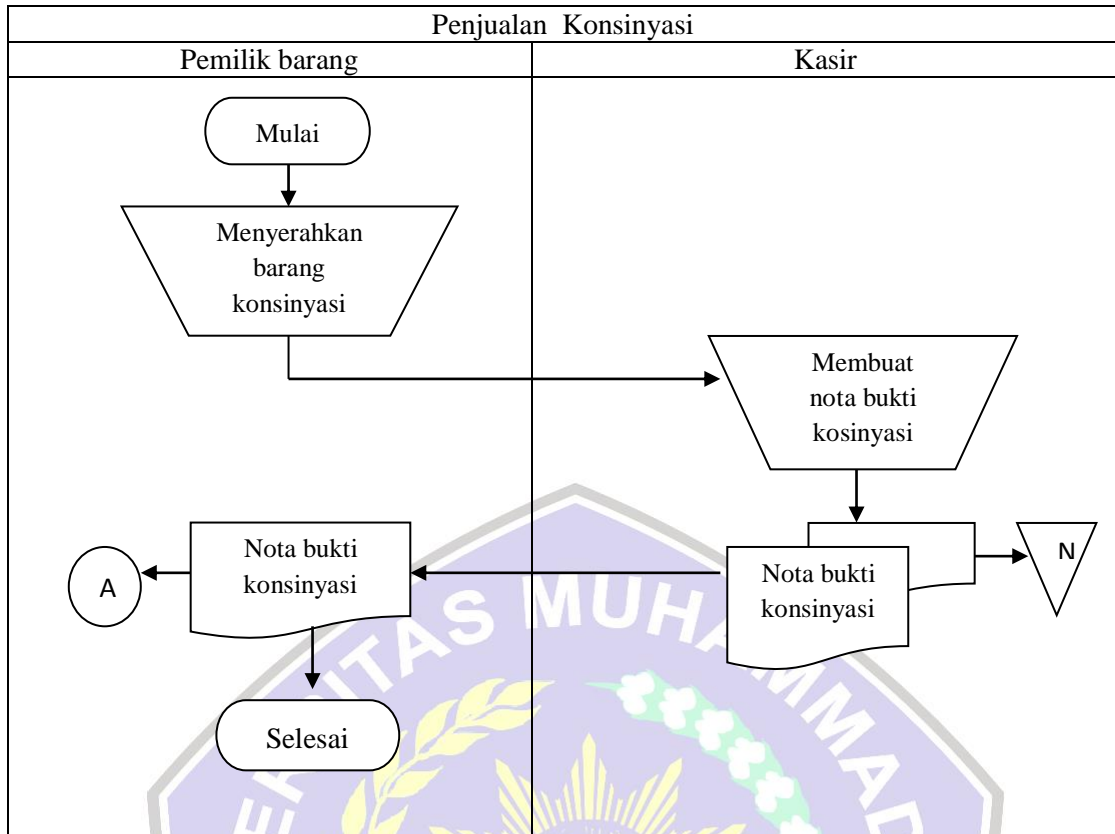
yang telah disepakati , Consignee berhak mendapatkan sejumlah komisi dari Consignor. Barang yang dikirimkan Consignor kepada Consignee sepenuhnya masih milik Consignor sampai barang benar-benar terjual kepada konsumen



Sumber : Afriyanto (2014)

Gambar 2.4

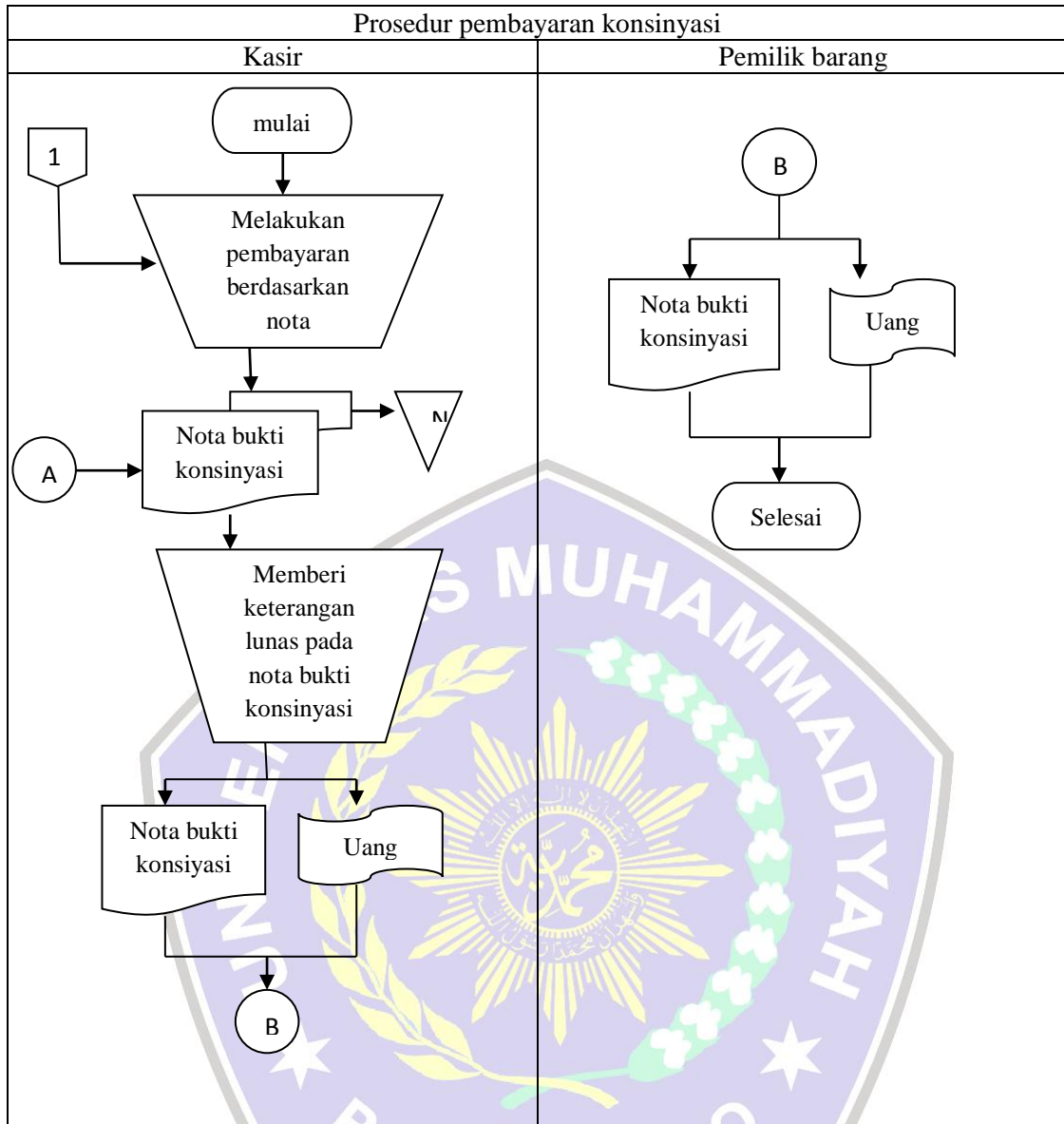
Penjualan konsinyasi



Sumber : Mulyadi (2010)

Gambar 2.5

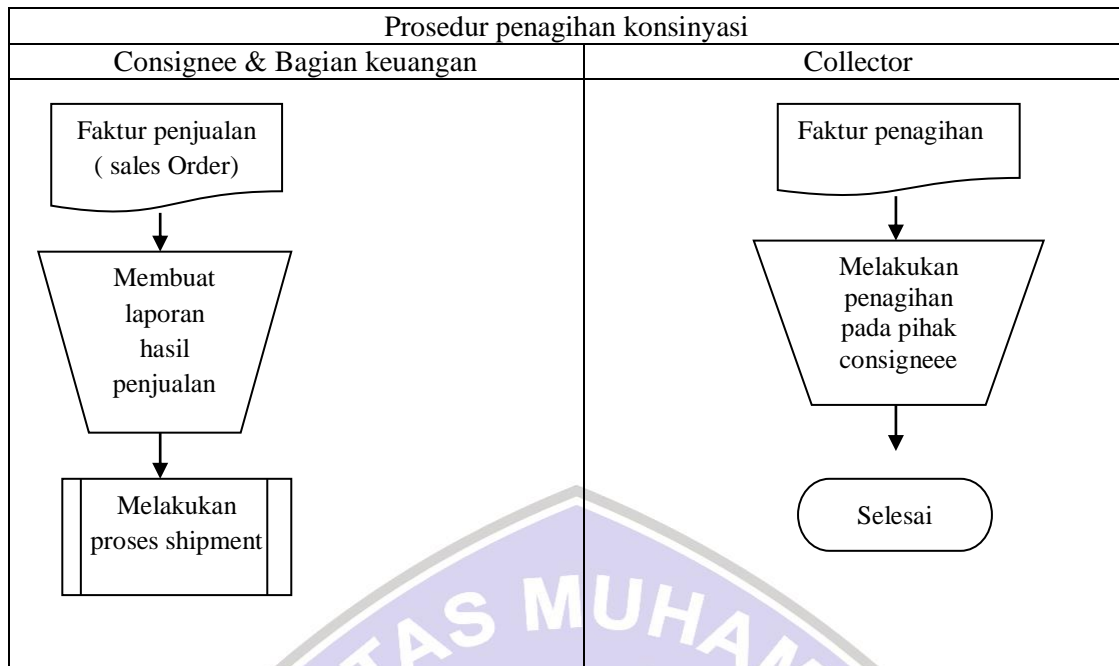
Flowchart penjualan konsinyasi



Sumber : Mulyadi (2010)

Gambar 2.6

Flowchart pembayaran konsinyasi



Sumber : Mulyadi (2010)

Gambar 2.7

Flowchart penagihan konsinyasi

Dalam penjualan konsinyasi meskipun telah diakui bahwa telah terjadi penyerahan terhadap consignee pengelolaan penyimpanan barang pada consigner, namun "hak milik" atas barang yang bersangkutan tetap berada pada consigner. Hak milik berpindah jika barang telah terjual kepada konsumen

- Alasan consigner mengadakan perjanjian penjualan konsinyasi,

Afriyanto (2014):

1. Konsinyasi merupakan strategi untuk lebih memperluas pasaran
2. Meminimalisir resiko tertentu dapat dihindari oleh consignor
3. Harga jual dan stock barang yang dipasarkan tetap terpantau
4. Consignor ingin menambah sumber daya manusia khusus dalam penjualan

- Alasan consigne menerima perjanjian penjualan konsinyasi, Afriyanto (2014):
 1. Consigne dilindungi dari kemungkinan resiko gagal dalam memasarkan suatu produk
 2. Resiko return barang dapat diminimalisir
 3. Meminimalisir modal kerja consigne

2.1.2.6 Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas

Menurut Mulyadi (2013), Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas adalah suatu catatan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan penerimaan uang dan penjualan dari tunai maupun piutang yang siap dan bebas digunakan untuk kegiatan perusahaan. Menurut Saifudin (2017), Sistem penerimaan kas dapat mempermudah dalam pencarian data, sehingga pimpinan bisa langsung mengambil keputusan. Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai menurut Mulyadi (2008) dibagi menjadi:

a. Penerimaan Kas dari Over-the Counter Sale

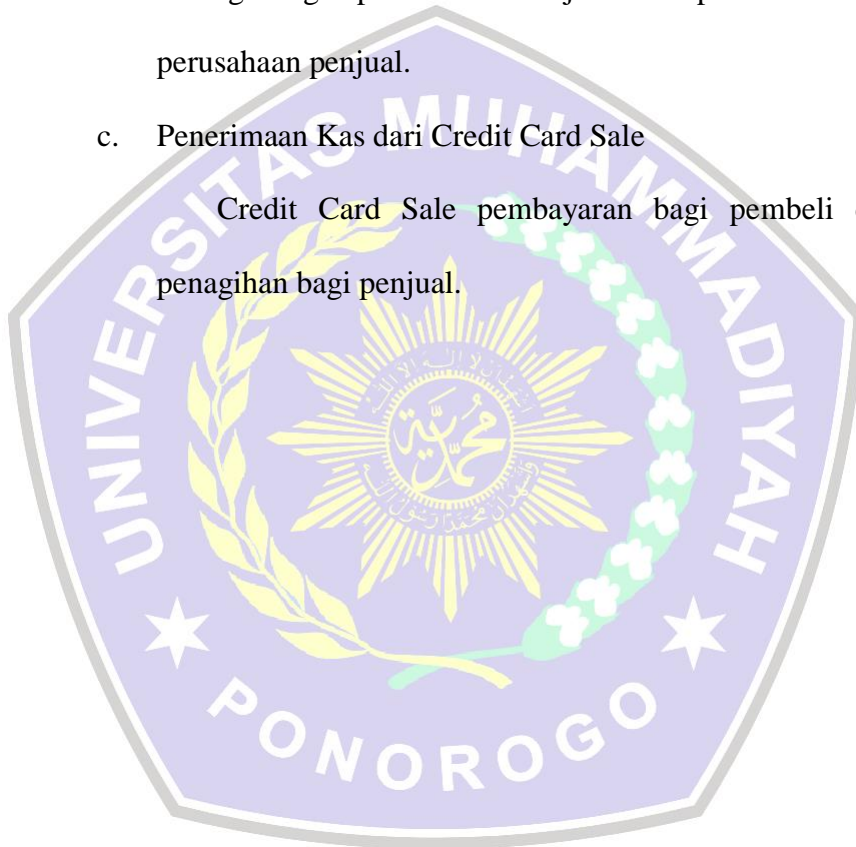
Penjualan tunai Over-the Counter Sale pembeli datang ke outlet, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli, melakukan pembayaran ke kasir, dan kemudian menerima barang yang dibeli. Dalam Over-the Counter Sale ini, outlet menerima uang tunai, cek pribadi (personal check), atau pembayaran langsung dari pembeli dengan credit card, sebelum barang diserahkan kepada pembeli.

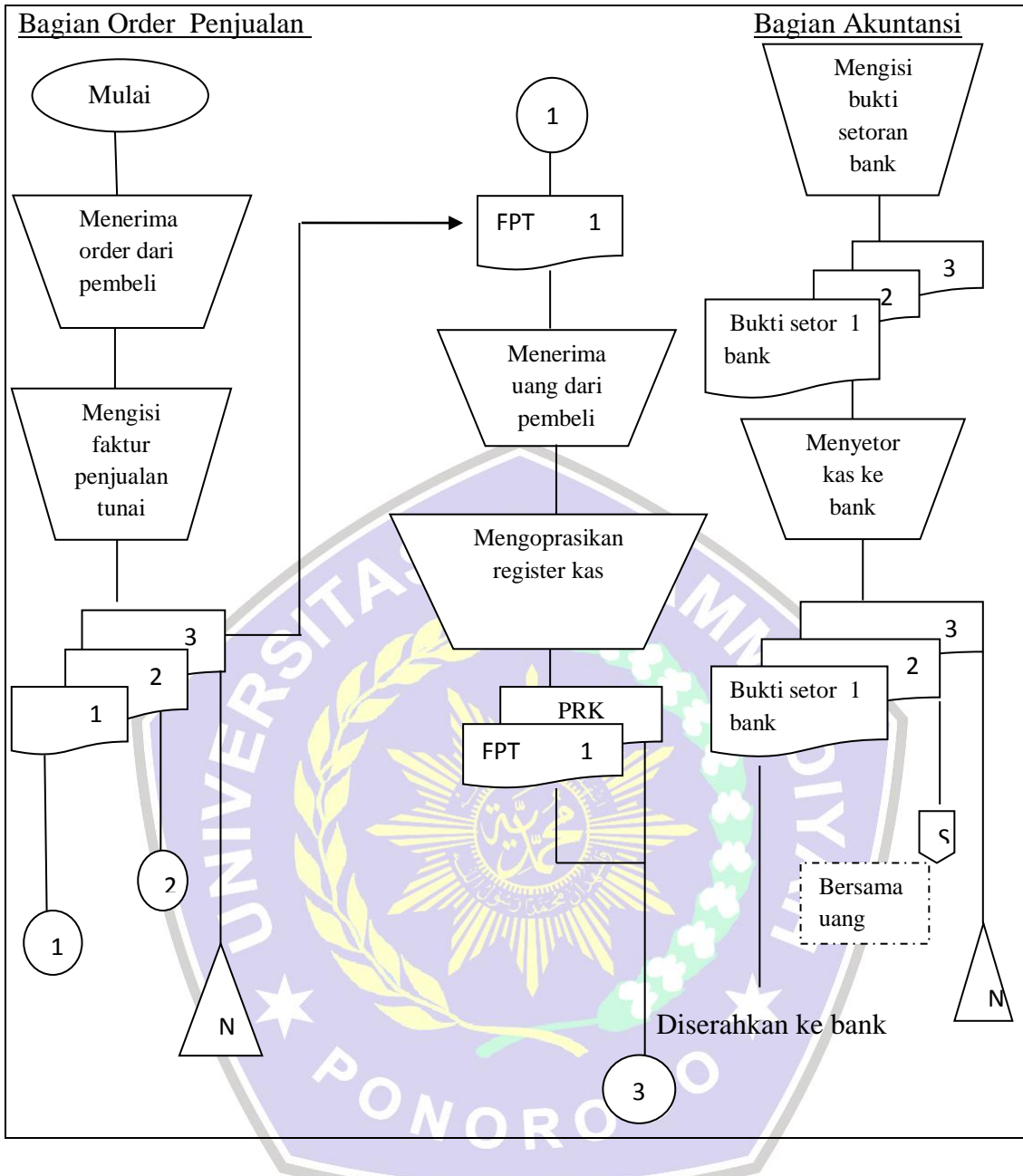
b. Penerimaan Kas dari COD Sales Cash-on-delivery

Sales Cash-on-delivery adalah transaksi penjualan yang melibatkan kantor pos, perusahaan angkutan umum, atau angkutan sendiri dalam penyerahan dan penerimaan kas dari hasil penjualan. COD sales merupakan sarana untuk memperluas daerah pemasaran dan untuk memberikan jaminan penyerahan barang bagi pembeli dan jaminan penerimaan kas bagi perusahaan penjual.

c. Penerimaan Kas dari Credit Card Sale

Credit Card Sale pembayaran bagi pembeli dan sarana penagihan bagi penjual.

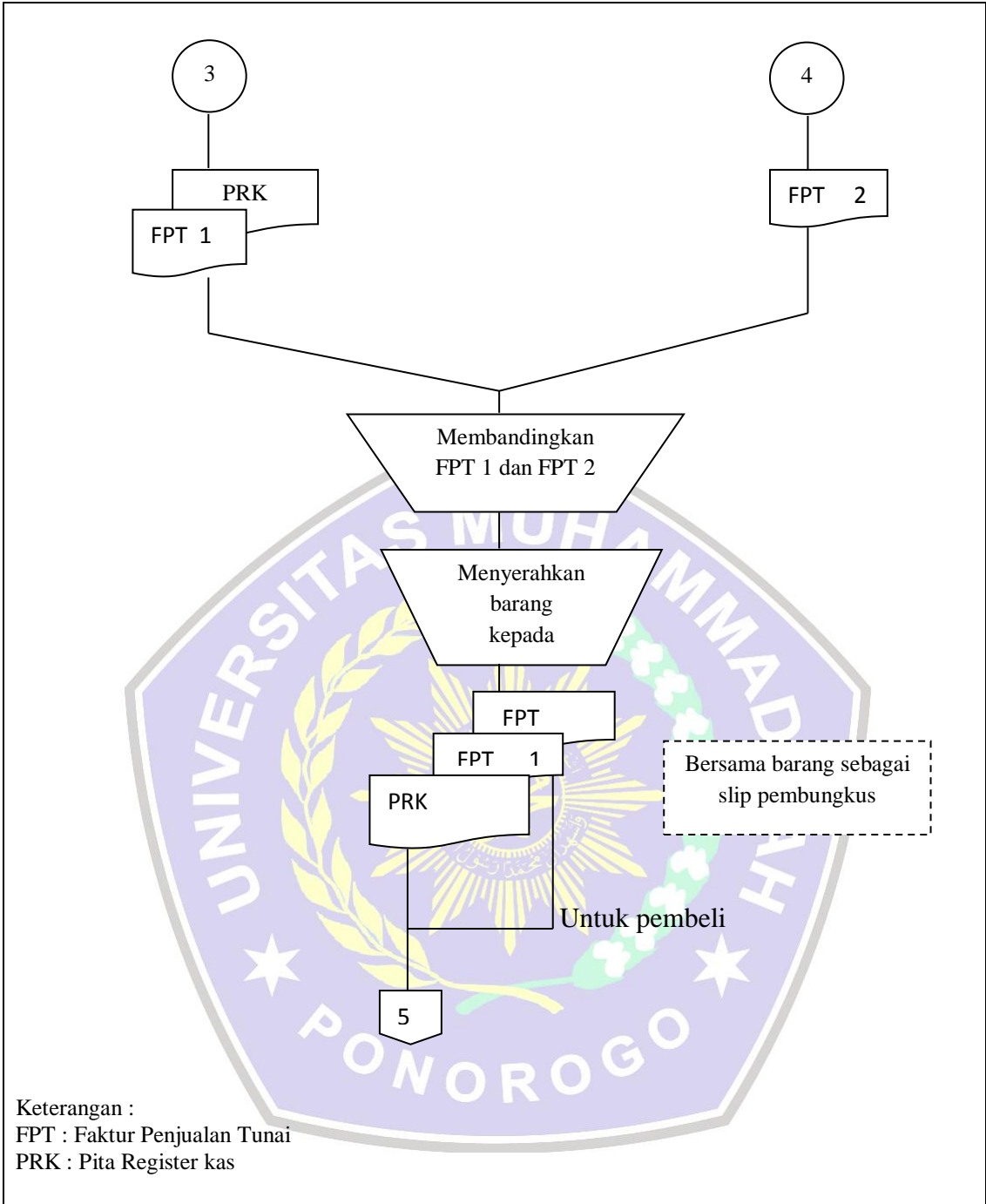




Sumber : Mulyadi (2017)

Gambar 2.8

Flowchart Penerimaan Kas Over The Counter Sale



Sumber : Mulyadi (2017)

Gambar 2.9

Flowchart Penerimaan Kas Over The Counter Sale

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem penerimaan kas adalah suatu catatan pelaporan dari kegiatan operasional perusahaan baik penjualan ataupun barang datang.

a) Dokumen Yang Digunakan Dalam Penerimaan Kas

Dokumen akuntansi yang digunakan dalam sistem penerimaan kas menurut Mulyadi (2017):

(1) Jurnal Penjualan

Jurnal Penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.

(2) Jurnal Penerimaan Kas

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

(3) Jurnal Umum

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

(4) Kartu persediaan

Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual.

(5) Kartu Gudang

Kartu Gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual.

b) Fungsi Yang Terkait dalam Sistem Penerimaan Kas

Adapun fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas menurut Mulyadi (2017) :

(1) Fungsi penjualan

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke bagian kas.

(2) Fungsi kas

Dalam transaksi penjualan tunai, bagian ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

(3) Fungsi gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab dalam menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut kepada bagian pengiriman.

(4) Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya dari pembeli.

(5) Fungsi kasir

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

2.1.3 Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2016), Pengendalian Internal adalah perusahaan yang memiliki struktur organisasi, penjagaan serta memeriksa asset perusahaan dengan teliti akan memiliki keandalan dalam data akuntansi yang dimiliki serta keefesienan dalam mengendalikan suatu perusahaan. Warren (2014), Pengendalian Internal merupakan suatu penopang perusahaan dalam membuat strategi, mengevaluasi, serta menganalisis seiring berjalannya operasional perusahaan.

Menurut Messier (2014), Pengendalian Internal adalah suatu pengendalian yang nantinya akan berdampak pada direktur perusahaan, manajemen, dan karyawan untuk memberikan pengarahan demi tercapainya suatu tujuan perusahaan. COSO (2013), Pengendalian Internal adalah suatu proses yang melibatkan seluruh anggota organisasi dan memiliki tujuan utama yaitu efektivitas, efisiensi operasional, keandalan laporan keuangan dan kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku.

Berdasarkan pengertian pengendalian internal diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses perusahaan yang digunakan untuk mengambil keputusan. Pengendalian internal dianggap baik jika operasional perusahaan sudah memenuhi Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku.

2.1.3.1 Prinsip-Prinsip Pengendalian Intern yang Efektif

Menurut Hery (2014) prinsip pengendalian internal yang efektif antara lain:

1. Penetapan tanggung jawab
2. Pemisahan tugas
3. Dokumentasi
4. Pengendalian fisik mekanik dan elektronik
5. Pengecekan independen atau verifikasi internal

2.1.3.2 Komponen Pengendalian Internal

Menurut COSO (2013) pengendalian internal memiliki lima komponen:

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian adalah suatu sarana organisasi atau perusahaan dalam menjalankan suatu sistem pengendalian.

Lingkungan pengendalian dalam pengendalian meliputi :

- a) Filosofi dan gaya operasional manajemen
- b) Komitmen terhadap nilai 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. Penilaian Resiko

Penilaian Resiko adalah suatu kemungkinan yang akan terjadi dan berdampak merugikan tujuan perusahaan nantinya. Resiko dapat bersumber dari :

- a) Tindakan sengaja, seperti menyalahgunakan harta perusahaan, mencuri dan sabotase

- b) Tindakan tidak disengaja, seperti human error, sistem ataupun prosedur pelaporan yang tidak mampu memenuhi kebutuhan perusahaan.
 - c) Bencana alam
 - d) Kesalahan perangkat lunak, seperti overloaddnya data komputer
3. Pengendalian aktivitas

Pengendalian aktivitas adalah suatu kegiatan pengendalian yang mencakup tindakan yang telah ditetapkan dan adanya pengendalian aktivitas dapat meminimalisir resiko yang akan terjadi. Terdapat 5 jenis prosedur pengendalian :

- (1) Pemisahan tugas , pemisahan tugas ini dilakukan untuk mencegah adanya human error dalam melaksanakan tugas. Pemisahan tugas dilakukan dengan menugaskan karyawan untuk memiliki tanggung jawab yang berbeda-beda, seperti penjualan, packing, pengiriman barang, dll.
- (2) Dokumen dan catatan yang memadai, dokumen dan catatan yang memadai sangat diperlukan dalam sebuah perusahaan karena dokumen adalah bukti fisik dalam menyimpan informasi.
- (3) Pembatasan akses terhadap asset, untuk mendapatkan suatu akses hanya dapat diperoleh dari pihak manajemen hal tersebut dilakukan supaya tidak adanya penyelewengan – penyelewengan yang mungkin timbul dikemudian waktu.
- (4) Pemeriksaan akuntabilitas dan ulasan kerja, pencatatan akuntabilitas asset harus sesuai dengan dengan asset yang ada.

Jika terjadi selisih dalam pemeriksaan asset maka akan ditindak lanjuti secara langsung.

(5) Kontrol atas proses informasi, suatu kegiatan untuk memastikan kebenaran dalam suatu data dan informasi yang telah dibuat.

4. Informasi dan komunikasi

Informasi dan komunikasi dalam pengendalian internal adalah proses memperoleh, membagikan dan menyediakan informasi.

Informasi yang masuk harus diidentifikasi, ditelaah, diproses dan dikomunikasikan ke karyawan yang tepat sehingga setiap orang dalam perusahaan dapat menjalankan tugas sesuai dengan porsinya masing-masing.

5. Pemantauan

Pemantauan adalah mengawasi jalannya pengendalian internal jika tidak sesuai dengan peraturan yang ditetapkan sehingga bisa diambil keputusan secara langsung.

2.1.3.3 Pengendalian Intern Penjualan

Pengendalian internal penjualan mempunyai pengendalian dalam aspek akuntansi dan administrasi, serta yang dilakukan dalam unsur pengendalian serupa dengan pengendalian internal Sujarweni (2015). Pengendalian internal penjualan bertujuan untuk menghindari transaksi penjualan yang mungkin akan merugikan perusahaan. Mulyadi (2014) Pengendalian internal penjualan merupakan bentuk pengelolaan dan penjagaan segala aspek dalam kegiatan marketing atau penjualan dalam suatu perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan operasional yang penting

dalam perusahaan maka diperlukan pengendalian intern yang baik agar perusahaan dapat menjalankan operasionalnya.

2.1.3.4 Pengendalian intern penerimaan kas

Pengendalian intern penerimaan kas yang baik terhadap kas memerlukan prosedur-prosedur yang memadai atas terjadinya penerimaan kas ataupun pengeluaran kas. Terdapat 3 prinsip pokok dalam pengendalian intern penerimaan kas :

- (1) Pemisahan tugas secara tepat, petugas pencatatan transaksi tidak merangkap sebagai penyimpan kas
- (2) Penerimaan kas hendaknya disetor kebank secara harian
- (3) Pengeluaran kas sekecil apapun nominalnya hendaknya dicatat dalam transaksi

Penerimaan kas dari penjualan tunai hendaknya dilakukan dengan kas register pada saat transaksi. Penerimaan kas diperoleh dari penjualan tunai maupun penjualan kredit. Pengawasan penerimaan kas yang berasal dari penjualan tunai dan penerimaan kas, dibutuhkan pengawasan intens supaya kecurangan atau penyelewengan tidak data terjadi

2.2 Penelitian Terdahulu

Berbagai hasil studi dan penelitian yang dilakukan sebelumnya berkaitan dengan sistem informasi akuntansi siklus penjualan dan penerimaan kas untuk meningkatkan pengendalian intern perusahaan adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis & Tahun	Judul penelitian	Metode Penelitian	Hasil
1.	Rahmawati Dewi Mustikowati Indah Rita Sulistyo 2016	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Pada PT Arema Indonesia Malang)	Metode Deskriptif	Hasil penelitian yang dilakukan pada PT Arema Indonesia Malang) adalah penerapan Sistem informasi akuntansi perusahaan apad perusahaan ini ada yang belum maksimal dibuktikan dengan adanya pemisahan fungsi yang kurang tegas, adanya rangkap jabatan antara fungsi kas dan fungsi penjualan
2	Delima Danurdara Hapsari 2016	Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Yang Efektif (Studi	Metode Deskriptif	Berdasar hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. SUN STAR MOTOR) adalah secara keseluruhan telah erjalan dengan baik

		Pada PT. SUN STAR MOTOR)		dalam menjalankan operasional perusahaan
3	Fransiscus Octavianus Voets Jullie J. Sondakh Anneke Wangkar 2016	Analisis Sistim Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Sumber Alfaria Triyaja, Tbk (Alfamart) Cabang Manado	Metode Deskriptif	Hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Sumber Alfaria Triyaja, Tbk (Alfamart) Cabang Manado adalah sistem penjualannya sama seperti yang dilakukan toko lainnya seperti pemesanan yang langsung kepada distributor brand dan pengendalian intern pada perusahaan ini sudah berjalan dengan baik
4	Nur Diana Kholidah Dini Widyawati 2017	Penerapan Sistim Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal	Metode Deskriptif	Hasil penelitian yang dilakukan pada Penerapan Sistim Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal adalah secara keseluruhan

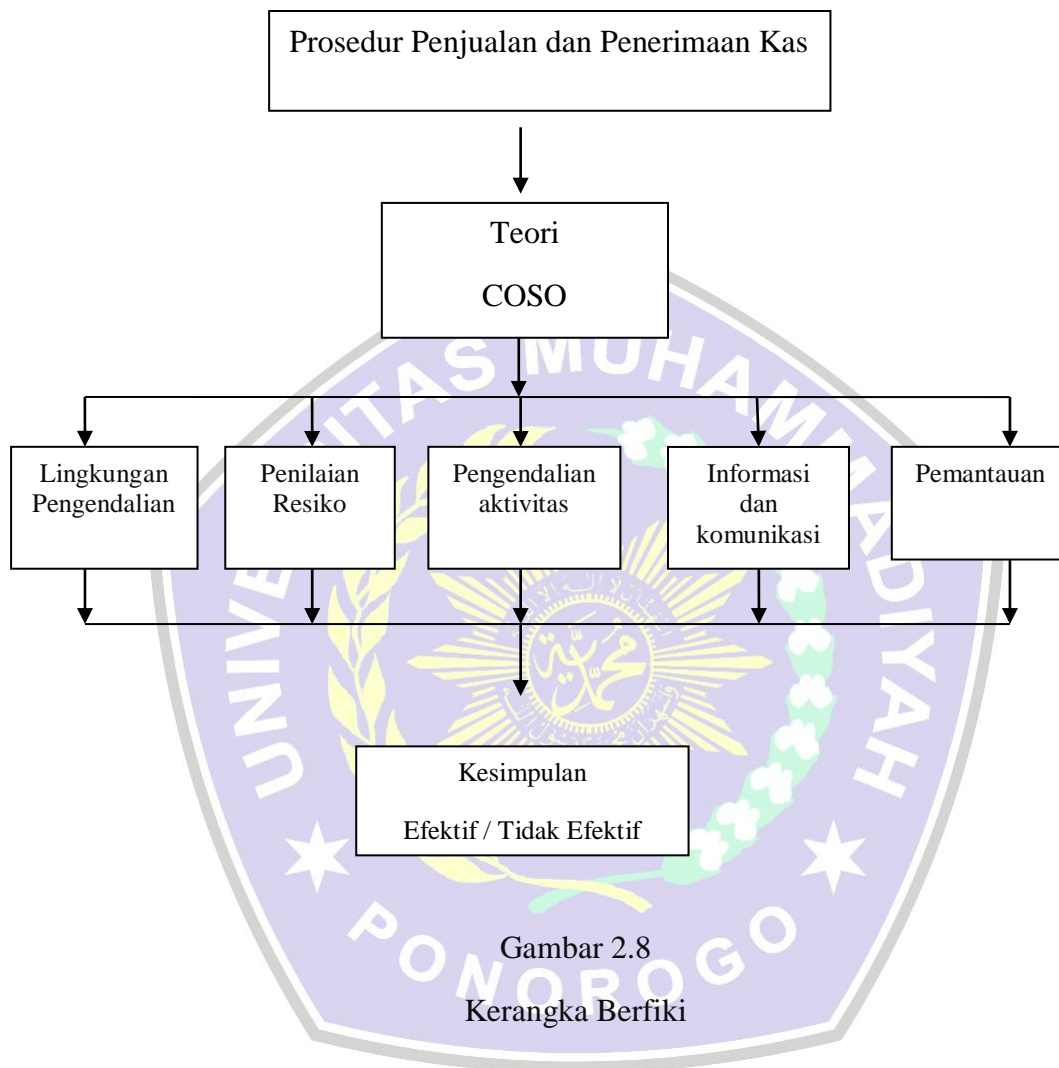
				sudah berjalan dengan baik adapun terdapat masalah dapat diselesaikan pada saat briefing
5	Novita Kalumata Grace B. Nangoi Robert 2017	Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado	Metode Deskriptif	Hasil penelitian yang dilakukan PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado adalah penerapan sistem dan prosedur akuntansi penjualan dan penerimaan kas sudah memadai dan sudah terdapat stuktur pengendalian yang baik dalam perusahaan

Sumber : Dari beberapa Jurnal (2020)

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini dimulai dari penelitian pada prosedur siklus penjualan dan penerimaan kas pada CV. Pesona Fajar Selatan (Cab. Luwes Ponorogo) serta bagaimana penerapan sistem pengendalian internal yang dijalankan perusahaan apakah telah sesuai dengan teori COSO. Berdasar

uraian tersebut peneliti akan memberikan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.



Gambar 2.8
Kerangka Berfiki