

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pengendalian Intern**

###### **a. Pengertian Pengendalian Intern**

Sistem pengendalian intern di perlukan sebagai alat pengawasan yang membantu pihak manajemen agar seluruh kegiatan di perusahaan dapat berjalan dengan baik, teratur, terarah sesuai dengan tujuan yang di harapkan. Untuk itu pihak manajemen perlu di bantu oleh alat pengendalian yaitu sistem pengendalian intern. Terdapat beberapa pendapat dari beberapa ahli yang mengemukakan pendapat mengenai pengertian pengendalian intern, tapi pada intinya pengertian- pengertian tersebut memiliki kesamaan.

Pengendalian internal merupakan metode yang berguna bagi manajemen untuk menjaga kekayaan organisasi, meningkatkan efektivitas dan efisiensi kinerja.

Sedangkan menurut Mulyadi (2016:129) pengertian sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut. Dengan demikian, pengertian pengendalian intern tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer.

Dapat di simpulkan jika pengendalian intern sangat di perlukan bagi perusahaan untung melindungi dari penyalahgunaan sistem dan membantu operasional perusahaan tersebut.

#### **b. Tujuan Pengendalian Intern**

Untuk dapat menjalankan aktivitas usaha dengan baik, pastinya sebuah pengendalian intern memiliki beberapa tujuan. Pengendalian intern diperlukan agar pihak manajemen dapat meyakini bahwa semua pekerjaan dapat berlangsung dengan baik sesuai aturan yang ada. Tujuan pengendalian internal yang paling utama ialah menjaga keandalan pelaporan keuangan, Menjaga efektifitas dan efisisensi operasi yang dijalankan dan Menjaga kepatuhan hukum dan peraturan yang berlaku.

Tujuan dari pengendalian intern menurut Mulyadi (2016:129) adalah :

- 1) Menjaga aset organisasi
  - a) Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otoritas yang telah ditetapkan.
    - (1) Pembatasan akses langsung terhadap kekayaan
    - (2) Pembatasan akses tidak langsung terhadap kekayaan
  - b) Pertanggung jawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
    - (1) Perbandingan secara periodik antara catatan akuntansi dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
    - (2) Rekonsiliasi antara catatan akuntansi yang diselenggarakan.
- 2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
  - a) Pelaksanaan transaksi melalui sistem otoritas yang telah ditetapkan
    - (1) Pemberian otoritas oleh pejabat yang berwenang
    - (2) Pelaksanaan transaksi sesuai dengan otoritasi yang diberikan oleh pejabat yang berwenang.
  - b) Pencatatan transaksi yang terjadi dalam catatan akuntansi
    - (1) Pencatatan semua transaksi yang terjadi
    - (2) Transaksi yang dicatat adalah benar-benar terjadi
    - (3) Transaksi yang dicatat dalam jumlah yang benar
    - (4) Transaksi dicatat dalam periode akuntansi yang seharusnya
    - (5) Transaksi dicatat dengan penggolongan yang seharusnya
    - (6) Transaksi dicatat dan diringkas dengan teliti.

- c) Mendorong efisiensi  
Pengawasan dalam suatu organisasi berarti mencegah adanya dupikasi yang tidak perlu. Mencegah terjadinya pemborosan pada setiap aspek perusahaan dan mencegah pemakaian sumber-sumber secara tidak efisiensi.
- d) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen  
Manajemen menetapkan prosedur-prosedur dan aturan-aturan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengendalian intern dapat dipakai untuk menjamin bahwa prosedur dan aturan yang telah ditetapkan itu sudah ditaati oleh seluruh karyawan.

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern tersebut dapat dibagi menjadi dua macam yaitu pengendalian intern akuntansi (*internal accounting control*) dan pengendalian intern administratif (*internal administrative control*). Pengendalian intern akuntansi, yang merupakan bagian dari sistem pengendalian internal, meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga aset organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian intern administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen. (Mulyadi, 2016:130)

Berdasarkan penjelasan mengenai tujuan pengendalian intern dapat diketahui bahwa tujuan pengendalian intern tidak hanya sebagai mengamankan harta perusahaan, tetapi juga untuk menghindari kemungkinan yang menyebabkan kerugian dan penyimpangan terhadap prosedur yang ditetapkan perusahaan dan mendorong efektivitas dan efisiensi perusahaan tersebut. Maka dari itu dengan ketelitian dan keakuratan data-data serta dipatuhinya kebijakam perusahaan secara keseluruhan akan membantu tercapainya suatu tujuan dari pengendalian intern.

### **c. Unsur-unsur Pengendalian intern**

Dalam setiap transaksi penjualan diperlukan pengendalian intern yang baik untuk mengurangi resiko kerugian serta menghindari kecurangan pada

aktiva perusahaan, maka dari itu diperlukan sebuah unsur pengendalian intern dalam sistem penjualan.

Menurut Mulyadi (2016:130) unsur pengendalian intern adalah :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban.
- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- 4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.

Sistem pengendalian dalam sebuah perusahaan yang memadai bagi perusahaan mempunyai persyaratan yang berbeda-beda, tergantung dari sifat dan keadaan perusahaan tersebut. Dapat diartikan tidak ada sistem pengendalian yang universal yang dapat digunakan seluruh perusahaan. Berdasarkan unsur-unsur pengendalian yang ada, sehingga perusahaan dapat menjalankannya sesuai keadaan masing-masing perusahaan.

#### **d. Lingkungan Pengendalian Intern**

Menurut Mulyadi (2016:136) lingkungan pengendalian yaitu :

- 1) **Filosofi dan Gaya Operasional**  
Filosofi adalah seperangkat keyakinan dasar yang menjadi parameter bagi perusahaan dan karyawannya. Filosofi merupakan apa yang seharusnya dikerjakan dan apa yang tidak seharusnya dikerjakan. Filosofi ini akan menjadikan semua tindakannya atas dasar rencana yang disusun lebih dahulu secara matang, sehingga tidak ada kejadian yang terlaksana tanpa rencana. Semua kegiatan adalah direncanakan dengan baik, sehingga rencana kegiatan dan anggaran benar-benar digunakan sebagai tolok ukur prestasi manajemen.
- 2) **Berfungsinya Dewan Komisaris dan Komite Audit**  
Dewan komisaris adalah wakil pemegang saham dalam perusahaan berbadan hukum perseroan terbatas. Dewan ini berfungsi mengawasi pengelolaan perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen (direksi). Dengan demikian dewan komisaris yang aktif menjalankan fungsinya dapat mencegah konsentrasi pengendalian yang terlalu banyak ditangan manajemen.

Fungsi komite audit yang secara langsung berdampak terhadap akuntan publik adalah :

- a) Menunjukkan akuntan publik yang melaksanakan audit tahunan terhadap laporan keuangan perusahaan.
- b) Membicarakan luas pemeriksaan dengan akuntan publik
- c) Meminta komunikasi langsung dengan akuntan publik mengenai masalah-masalah besar yang ditemukan oleh akuntan dalam pemeriksaannya.
- d) Menelaah laporan keuangan dalam laporan akuntan pada saat audit akuntan selesai dilakukan.

### 3) Metode Pengendalian Manajemen

Metode pengendalian manajemen merupakan metode perencanaan dan pengendalian alokasi sumber daya perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Perencanaan dan pengendalian manajemen dilakukan melalui empat tahap yaitu :

- a) Penyusunan program (rencana jangka panjang)
  - b) Penyusunan anggaran (rencana jangka pendek)
  - c) Pelaksanaan dan pengukuran
  - d) Pelaporan dan analisis
- ### 4) Kesadaran pengendalian

Kesadaran pengendalian dapat tercermin dari reaksi yang ditunjukkan oleh manajemen dari berbagai jenjang organisasi atas kelemahan pengendalian yang ditunjuk oleh akuntan internal atau akuntan publik.

Jika manajemen memperhatikan lingkungan pengendalian dan melakukan tindakan koreksi atas temuan kelemahan pengendalian tersebut, serta teliti dalam menjalankan komitmen maka akan tercipta lingkungan pengendalian yang baik. Dengan adanya lingkungan pengendalian sebuah perusahaan akan lebih terarah dan memiliki integritas.

## 2. Penjualan

Penjualan adalah aktivitas yang paling penting dan merupakan tujuan utama perusahaan yang dikelola dengan serius karena di dalam kegiatan penjualan terkadang suatu harga dari barang yang di jual dan aktivitas penjualan merupakan jaminan hidup suatu perusahaan.

Pengertian penjualan barang adalah menyerahkan fisik barang-barang oleh pihak pemilik barang kepada pihak lain yang bertindak sebagai pembeli. Penjualan yang mempunyai sejumlah elemen (nilai atau manfaat) yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen tetapi tidak menghasilkan transferan kepemilikan (barang).

Menurut Sujarweni (2015:79) penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Secara umum penjualan ada dua jenis yaitu :

- 1) Penjualan tunai  
Penjualan tunai merupakan sistem yang diberikan perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, setelah pembeli melakukan pembayaran, barang akan diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.
- 2) Penjualan kredit  
Penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua belah pihak.

Menurut Mulyadi (2016:160) kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Secara umum penjualan ada dua jenis yaitu :

- 1) Penjualan tunai  
Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.
- 2) Penjualan kredit  
Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah terpenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Jadi pada dasarnya sistem penjualan adalah sistem yang melibatkan sumberdaya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

### **3. Sistem Akuntansi Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu aktivitas perusahaan, khususnya perusahaan dagang yang mempunyai peran penting karena merupakan sumber pendapatan yang sekaligus menentukan keberhasilan sebuah perusahaan. 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.

Sistem akuntansi penjualan tunai adalah sistem akuntansi yang dibuat sedemikian rupa karena adanya proses pertukaran barang dan jasa secara tunai demi pengambilan keputusan manajemen.

Menurut Mulyadi (2016:160) sistem penjualan kredit ialah jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau pelayanan jasa, untuk waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Penjualan kredit dapat dilakukan dengan kartu kredit yang dikeluarkan oleh perusahaan. Sedangkan sistem penjualan tunai barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.

Jadi sistem akuntansi penjualan merupakan suatu alat yang sangat penting bagi manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan kegiatan penjualan baik jasa maupun barang, tunai atau kredit.

#### **4. Fungsi yang terkait dalam penjualan tunai**

Menurut Mulyadi (2016:385) Fungsi-fungsi yang terkait didalam sistem penjualan tunai :

- a. Fungsi penjualan  
Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
- b. Fungsi kas  
Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.
- c. Bagian Gudang  
Dalam transaksi ini, bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi pengiriman  
Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
- e. Fungsi akuntansi  
Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan.

Berdasarkan fungsi yang terkait, sistem penjualan akan lebih mudah dan aman. Fungsi dalam penjualan mendukung jalannya sebuah sistem pengendalian atas penjualan pada sebuah perusahaan.

#### **5. Dokumen dari Sistem Penjualan**

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai (Mulyadi, 2016:386) adalah sebagai berikut :

- a. Faktur penjualan tunai (FPT)  
Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai



dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

b. Pita register kas

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai dicatat dalam jurnal penjualan.

c. Bukti setoran bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti telah setor ke bank. Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank, bersamaan dengan penyeteroran kas dari hasil penjualan tunai ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali dari bank setelah ditandatangani dan dicap oleh bank sebagai bukti penyeteroran 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 kedalam jurnal penerimaan kas.

d. Rekapitulasi harga pokok penjualan

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

Dokumen ini penting dalam sistem penjualan tunai untuk menerima kas, berdasarkan dokumen yang digunakan akan lebih mudah dalam memantau sistem penjualan tunai dan penerimaan kas.

## **6. Catatan Akuntansi yang digunakan dalam penjualan**

(Mulyadi, 2016:391) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan adalah:

a. Jurnal penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Jika perusahaan menjual berbagai macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan setiap jenis produk yang dijualnya selama jangka waktu tertentu, dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut jenis produk tersebut.

b. Jurnal penerimaan kas

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

c. Jurnal umum

Dalam transaksi penjualan tunai, jurnal umum digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

d. Kartu persediaan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, kartu persediaan ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan difungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan di gudang.

e. Kartu gudang

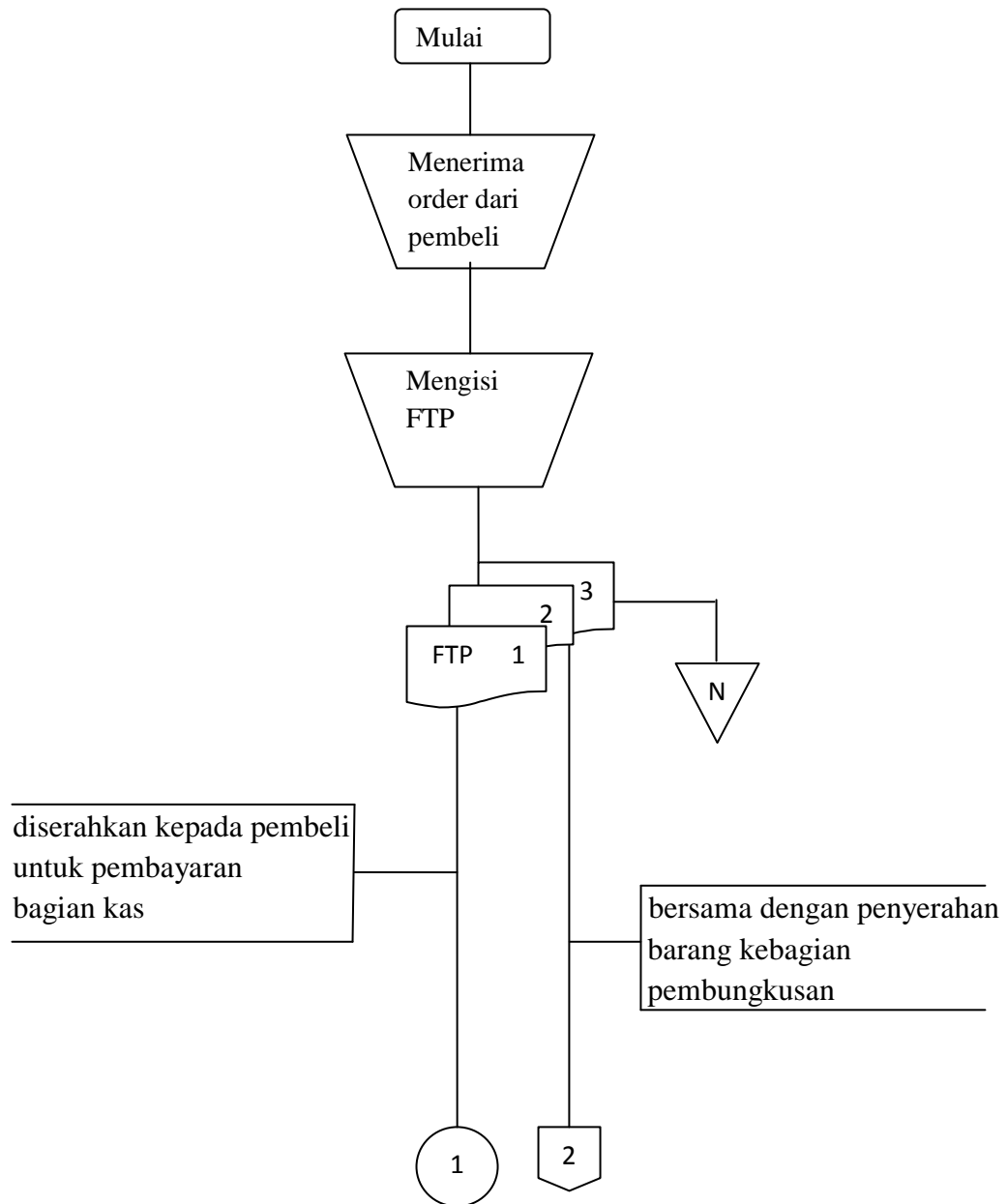
Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi karena hanya berisi data kuantitas persediaan yang disimpan di gudang, dalam transaksi penjualan tunai, kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya kualitas produk yang dijual.

Jadi catatan akuntansi seperti jurnal penerimaan kas, kartu persediaan, kartu gudang mampu memberikan informasi yang digunakan dalam penjualan tunai serta mampu mengetahui jalannya penjualan dan penerimaan kas. Contohnya dengan jurnal penjualan maka prosedur penjualan lebih mudah mencatat dan meringkas produk yg dijual.

## 7. *Flowchart* Penjualan

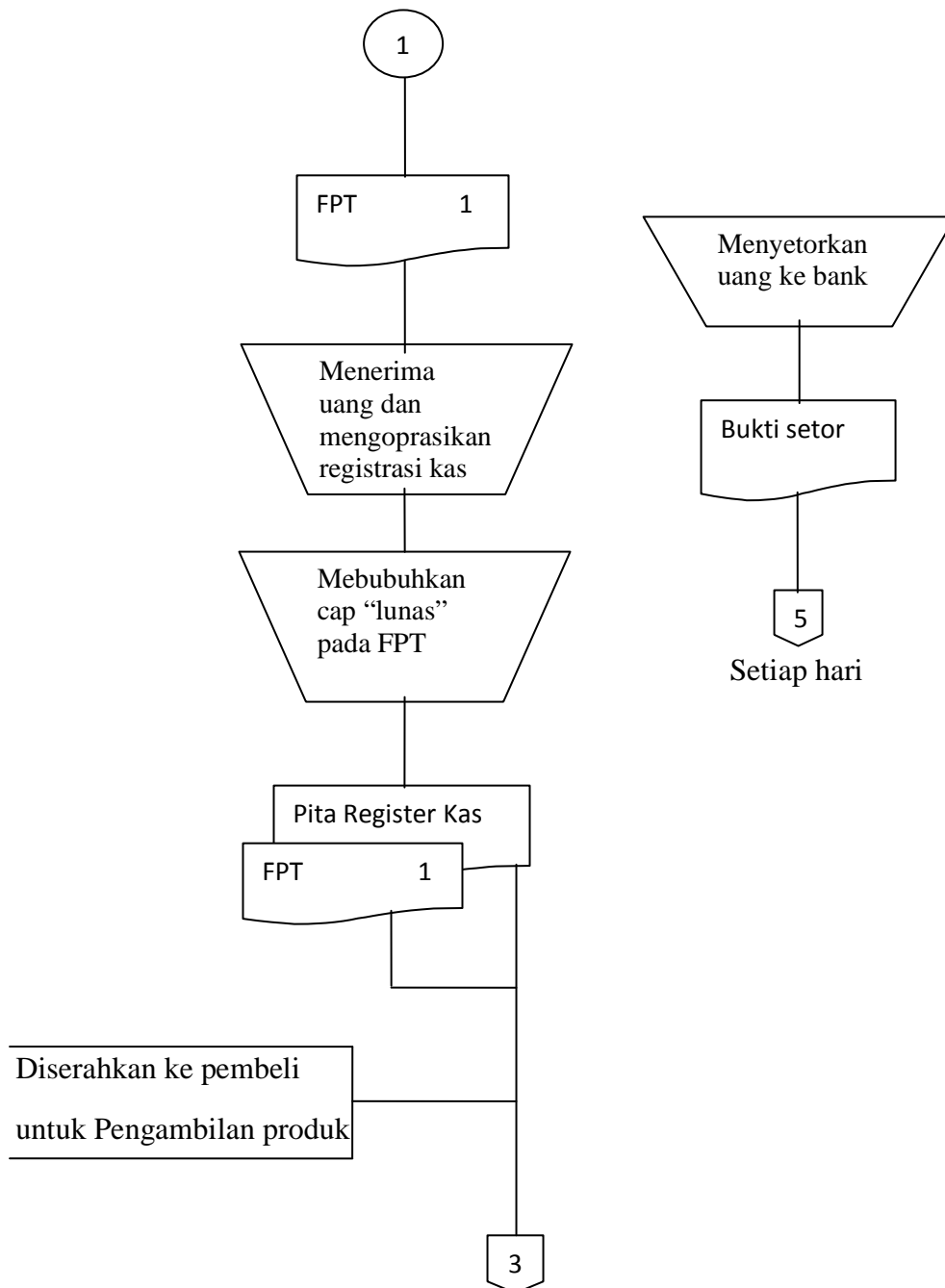
*Flowchart* dipergunakan untuk menggambarkan proses kegiatan dalam suatu organisasi. *Flowchart* berupa bagan untuk keseluruhan sistem termasuk kegiatan-kegiatan manual dan aliran atau arus dokumen yang dipergunakan dalam sistem untuk menggambarkan kegiatan penjualan tunai dan menjelaskan prosedur-prosedurnya serta digunakan untuk menganalisis sistem tersebut.

a. *Flowchat* order penjualan



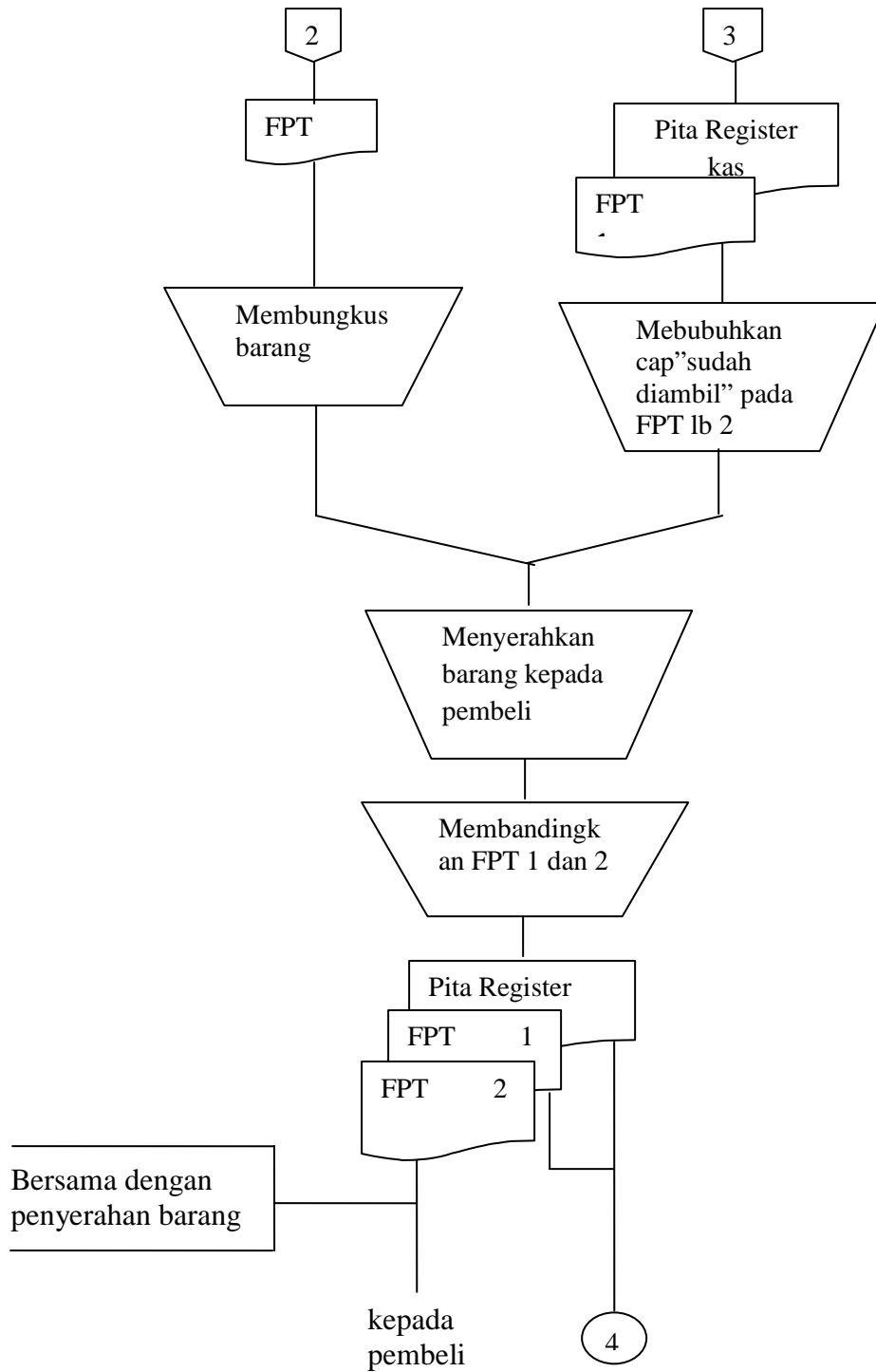
Gambar 2.1 Sistem Penjualan Tunai ( Mulyadi, 2016:6)

b. *Flowchart* bagian kas



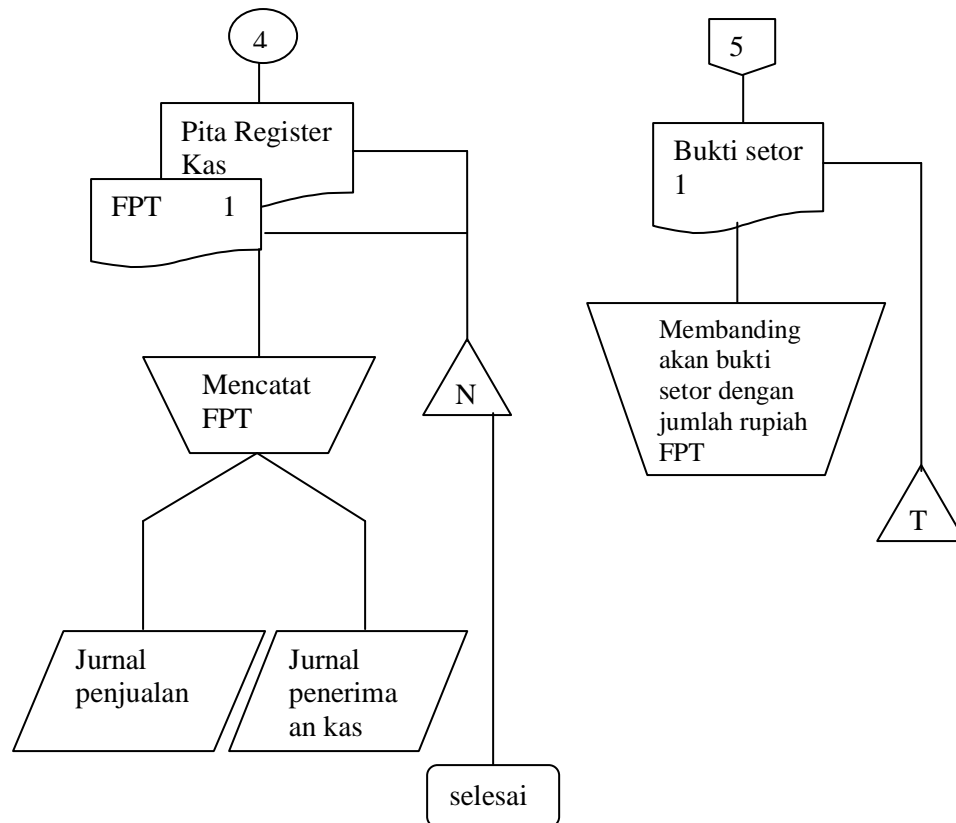
Gambar 2.2 Sistem penjualan tunai (Mulyadi, 2016:6)

c. *Flowchart* bagian pembungkusan



Gambar 2.3 Sistem penjualan tunai (Mulyadi, 2016:7)

d. *Flowchart* bagian akuntansi



Gambar 2.4 Sistem penjualan tunai (Mulyadi, 2016:7)

Deskripsi :

- 1) Prosedur penerimaan order ialah melakukan kegiatan kesepakatan pembelian dengan customer, memastikan barang yang akan dibeli oleh customer dan membuat faktur penjualan tunai.
- 2) Faktur penjualan tunai (FTP) dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai biasanya rangkap tiga yang salah satunya akan di serahkan kepada pembeli dan yang lain dijadikan dokumen penjualan.

- 3) Prosedur penyerahan barang, dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli. Pita register kas, dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.
- 4) Pita Registrasi kas, ialah bukti bahwa transaksi telah di bayar dengan tunai.
- 5) Bukti setor bank, dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.
- 6) 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 jurnal penerimaan kas.

#### **8. Pengendalian intern dalam hubungannya dengan penjualan**

Penjualan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan yang secara serius harus diperhatikan, karena adanya penjualan dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan secara langsung. Pentingnya aktivitas penjualan bagi perusahaan mendorong diperlukannya pengendalian intern atas penjualan yang baik. Aktivitas penjualan harus dapat direncanakan secara efektif dan seefisien mungkin agar pendapatan laba perusahaan tercapai pada titik optimal yang diharapkan perusahaan.

Pengendalian intern, efisiensi, efektivitas diperlukan dalam meningkatkan penjualan, jika unsur yang terdapat dalam pengendalian intern dijalankan dengan baik, benar dan memberikan kontribusi praktik yang sehat dalam penjualan maka akan meningkatkan laba penjualan yang merupakan tujuan dari perusahaan (Christy, 2011: 38).

Sedangkan menurut Kristianto (2016: 45) tujuan perusahaan menerapkan sistem pengendalian intern adalah keandalan pelaporan keuangan, hal ini dapat dicapai dengan sikap teliti dalam mencatat setiap transaksi yang terjadi (penjualan, kas, stock barang dll) tanpa di tambah-tambahi dan tidak di kurangi informasi yang diperoleh. Sehingga semua itu dapat membantu manajemen mencapai tujuannya.

Suatu perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk mendapatkan laba, faktor yang mempengaruhi pencapaian laba tersebut diantaranya efisiensi, efektivitas, sebuah pengendalian dan penilaian resiko. Penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan, apabila kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara tidak langsung akan merugikan perusahaan selain target penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang.

Unsur-unsur pengendalian intern hubungannya dengan penjualan antara lain :

1) Lingkungan pengendalian dalam hubungannya dengan penjualan

Lingkungan pengendalian intern yang menciptakan suasana kedisiplinan yang tersruktur baik kedisiplinan karyawan, maupun pihak manajemen perusahaan. Lingkungan pengendalian harus dapat dilaksanakan dengan baik agar operasional perusahaan dapat terus berjalan sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh pihak manajemen itu sendiri, lingkungan perusahaan juga meliputi nilai etika dan integritas.

Menurut Kristianto (2016:36) lingkungan pengendalian mencerminkan sikap dan tindakan para pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian intern perusahaan. Efektifitas penjualan sangat di tentukan oleh atmosfer yang diciptakan lingkungan pengendalian. Lingkungan pengendalian mempunyai empat unsur yaitu filosofi dan gaya oprasional, berfungsinya dewan komisaris dan komite pemeriksaan, metode pengendalian manajemen, kesadaran pengendalian.



Dalam mencapai target penjualan lingkungan pengendalian sangat berperan karena tanpa adanya lingkungan pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan maka operasional perusahaan tidak berjalan dengan baik terlebih pada fungsi penjualan.

## 2) Penilaian risiko dalam hubungannya dengan penjualan

Fungsi penjualan sangat berperan penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, untuk menjelaskan fungsi penjualan selalu ada pertimbangan risiko baik yang berhubungan dengan sumber pasokan, tindakan pesaing, dan kondisi perekonomian (Christy, 2011: 39).

Menurut Kristianto (2016;42) penentuan risiko ialah analisa terhadap risiko yang relevan untuk mencapai tujuan. Penentuan risiko tujuannya laporan keuangan adalah identifikasi organisasi, manajemen risiko yang berkaitan dengan pembuatan laporan keuangan yang disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi. Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern yang dapat mempengaruhi proses pencatatan keuangan dan penjualan.

Untuk mengetahui penilaian risiko yang terjadi perlu adanya identifikasi risiko yang relevan dan analisis risiko untuk meningkatkan tujuan penjualan yaitu mencapai target penjualan. Efektivitas suatu bisnis dapat tercapai apabila manajemen dapat mengidentifikasi risiko dengan baik.

## 3) Informasi dan komunikasi dalam hubungannya dengan penjualan

Operasional perusahaan tidak akan pernah berjalan dengan baik, terlebih pada fungsi penjualan informasi dan komunikasi harus berjalan dengan dua arah karena fungsi ini sangat berpengaruh pada operasional perusahaan, dalam hal ini pihak manajemen dengan karyawan harus saling

terbuka. Informasi yang dibutuhkan dalam menjalankan penjualan seperti halnya informasi tentang anggaran, produktivitas penjualan pencatatan akuntansi dan dokumen tentang penjualan.

Menurut Kristianto (2016:43) komunikasi meliputi penyedia deskripsi tugas individu dan tanggung jawab berkaitan dengan struktur pengendalian intern dalam pelaporan keuangan. Komunikasi mencakup penyedia suatu pemahaman tentang peran dan tanggung jawab individual berkaitan dengan pengendalian intern terhadap pelaporan keuangan.

Dengan pencatatan keuangan dilakukan dengan baik dan benar maka dapat tercipta pendapatan yang maksimum. Maka informasi dan komunikasi disini akan berperan penting dalam mencapai penjualan yang baik dan efektivitas pengendalian.

#### 4) Aktivitas pengendalian dalam hubungannya dengan penjualan

Menurut Anggun (2013:25) Aktivitas pengendalian memang diperlukan pada setiap instansi karena pada dasarnya setiap instansi mempunyai kesamaan dalam melakukan pengendalian. Hal ini berhubungan dengan keefektifitasan suatu penjualan karena apabila aktivitas pengendalian tidak dapat terlaksana dengan baik maka akan berdampak pada operasional perusahaan.

Untuk menjalankan fungsi penjualan yang baik guna mencapai informasi penjualan yang baik maka diperlukan aktivitas pengendalian pada fungsi penjualan, seperti pencatatan dokumen penjualan, otorisasi setiap dokumen, pengecekan kembali dokumen.

#### 5) Pengawasan dalam hubungannya dengan penjualan

Komponen terakhir dalam pengendalian intern adalah pengawasan, pengawasan sangat perlu diperhatikan karena pengawasan berperan penting dalam menjaga lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Pengawasan dalam hubungannya dengan kemudahan menjalankan sistem

penjualan yaitu pengawasan yang mencakup kegiatan penjualan, seperti pengecekan barang persediaan, dan memonitoring terus menerus dalam kelangsungan operasional perusahaan, adanya staf yang berpengalaman dan kompeten untuk melaksanakan audit internal.

Menurut Christy (2011: 40) untuk melakukan pemantauan atau pengawasan koordinator bagian marketing melakukan pemantauan terhadap staf apakah cara kerja sesuai dengan prosedur perusahaan, dan memantau perkembangan konsumen yang berminat untuk melakukan transaksi dengan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut maka pengawasan sangat penting dalam keberhasilan usaha karena tanpa adanya pengawasan operasional perusahaan tidak akan berjalan dengan baik.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dilihat jika sistem penjualan dan pengendalian intern erat hubungannya untuk mencapai suatu tujuan di dalam sebuah perusahaan. Apabila sistem penjualan berjalan dengan baik dan terus menerus maka akan tercapai efektivitas pengendalian intern yang maksimal.

## B. Penelitian terdahulu

Table 2.1 Penelitian Terdahulu

<b>Peneliti (tahun)</b>	<b>Judul</b>	<b>Metode penelitian</b>	<b>Hasil</b>
Nurlia Sari (2013)	Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang	Penelitian berdasarkan unsur-unsur dalam	Bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan menyajikan informasi

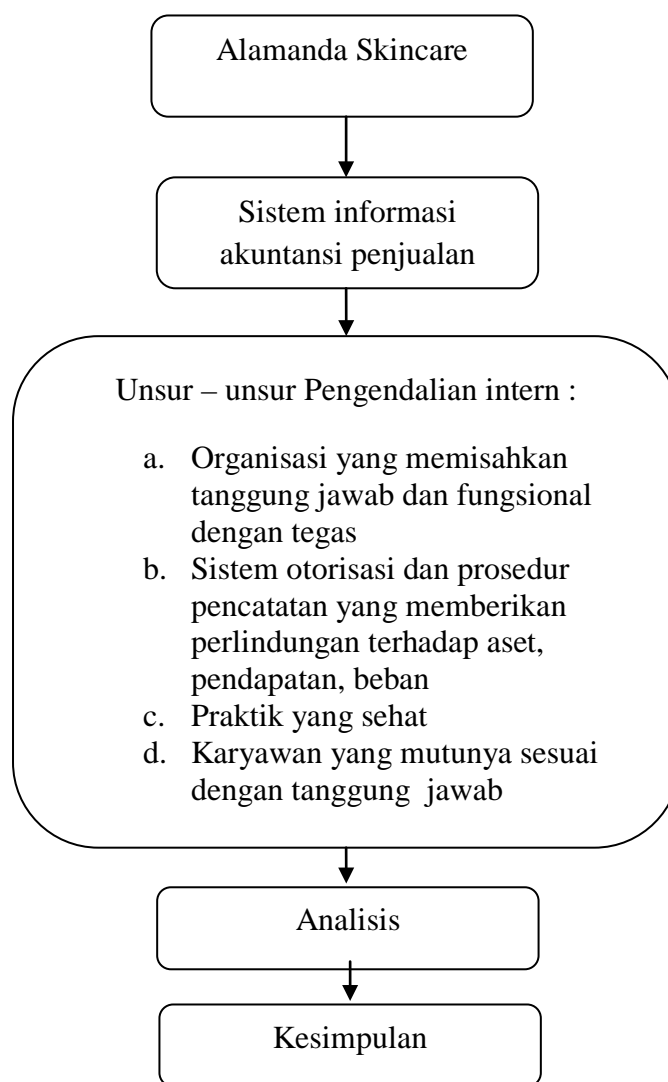
	Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan pada Yamaha Mataram Sakti Semarang	pengendalian intern (kualitatif)	yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang di hasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan sehingga bisa menaikkan profit perusahaan.
Maharani (2011)	Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Jasa Perawatan Air Contitioner dan Piutang CV. Mavista Technic	Penelitian berdasarkan unsur-unsur dalam pengendalian intern menurut COSO (kualitatif)	Di ketahui bahwa, mulai dari mendapatkan calon debitur sampai pelunasan piutang usaha perusahaan memberikan perhatian yang baik terhadap pengendalian intern piutang usaha, baik dari segi pengelolaan hingga pengawasan piutang usaha tersebut.

Sumber : diolah peneliti (2017)

### C. Kerangka Konseptual

Penjualan merupakan tujuan utama dalam perusahaan yang harus terus dipertahankan oleh karena itu perlu dirancang suatu sistem akuntansi

penjualan. Pada Alamanda Skincare cabang Krian penelitian dilakukan untuk mengetahui sistem informasi penjualan tunai yang memiliki unsur pengendalian intern yang ada di dalam Alamanda Skincare cabang Krian. Kemudian akan dilakukan analisis antara peranan sistem penjualan tunai dalam penunjang efektivitas pengendalian intern Alamanda Skincare cabang Krian sehingga dapat ditarik sebuah kesimpulan.



Gambar 2.5 Kerangka Konseptual

Sumber : diolah penulis (2017)