

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Sistem

Sistem Akuntansi perlu dibedakan pengertian sistem dan prosedur, agar dapat di peroleh gambaran yang jelas mengenai berbagai sistem yang menghasilkan berbagai macam formulir yang diolah dalam sistem akuntansi.

Mulyadi(2008 : 5) berpendapat Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Baridwan (2010 : 4) sistem adalah suatu kesatuan yang terdiri dari bagian- bagian yang disebut subsistem yang berkaitan dengan tujuan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.

Prosedur menurut Mulyadi (2008 : 5) adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang di buat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Menurut Baridwan (2010: 3) adalah suatu urutan pekerjaan karena (clerical), biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi.

Jadi yang termasuk dalam kegiatan klerikal yaitu menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindahkan dan membandingkan. Jadi sistem terdiri dari prosedur yang berantai yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa suatu sistem terdiri dari jaringan prosedur, sedangkan prosedur merupakan urutan kegiatan klerikal. Dari pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem di buat untuk memberikan informasi yang dapat bermanfaat bagi yang memerlukannya, baik dari pihak intern maupun pihak ekstern perusahaan. Dengan adanya sistem, operasional perusahaan diharapkan dapat terkoordinasi sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

2. Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem Akuntansi adalah organisasi, formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. (Mulyadi, 2008 : 3)

Howard F. Stettler dalam Baridwan (2010 : 3) “sistem akuntansi adalah suatu formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik untuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi perusahaan.

Definisi akuntansi menurut Jusup (2001: 4) adalah suatu disiplin yang menyediakan informasi yang diperlukan untuk melaksanakan

kegiatan secara efisien dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan suatu organisasi.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengumpulkan, mengorganisir dan mengikhtisarkan tentang berbagai transaksi perusahaan secara efisien dan efektif yang dapat digunakan untuk membantu manajemen perusahaanya. Unsur pokok sistem akuntansi adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar, buku pembantu dan laporan yang dihasilkan.

3. Pengertian Sistem Penjualan

Baridwan (2010:109) berpendapat Sistem penjualan adalah seperangkat prosedur yang dijalankan oleh perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan sesuai dengan tujuan pengendalian intern dalam menangani pesanan hingga pengiriman barang.

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli(Mulyadi, 2008 : 202).

Ada 2 jenis penjualan, kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai, yaitu:

a. Penjualan Tunai

Transaksi penjualan tunai , barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan menerima kas dari pembeli dan kegiatan penjualan tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai (Mulyadi, 2008 : 202).

b. Penjualan Kredit

Transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi, 2008 : 202).

4. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Mulyadi (2008: 210) berpendapat Sistem akuntansi penjualan kredit adalah penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan semua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Adapun fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan di kirim, dan mengisi surat order pengiriman.

Beberapa informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2008: 213) adalah:

- a. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
- c. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- d. Nama dan alamat pembeli.
- e. Kuantitas produk yang dijual.
- f. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
- g. Otorisasi pejabat yang berwenang.

Beberapa dokumen yang diperlukan dalam sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2008 : 214) adalah:

- a. Surat order pengiriman dan tembusannya.
- b. Faktur dan tembusannya.

- c. Rekapitulasi harga pokok penjualan.
- d. Bukti memorial.

Untuk merancang unsur pengendalian intern yang telah diterapkan pada sistem penjualan kredit, unsur pokok pengendalian intern ini terdiri dari organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat.

Beberapa fungsi yang terkait dalam penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2001 : 211 – 213) :

a. Fungsi Penjualan

Tanggung jawab fungsi penjualan yaitu menerima surat order dari pelanggan, mengatur order dari pelanggan yang belum tertera pada surat order serta menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim.

Fungsi penjualan tidak bertanggung jawab untuk membuat “back order” pada saat tidak diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab memastikan status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Karena hampir semua penjualan yang ada dalam perusahaan manufaktur merupakan penjualan secara kredit, maka sebelum menerima order dari pelanggan, harus lebih dahulu memperoleh otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

c. Fungsi Gudang

Fungsi gudang mempunyai tanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang pesanan ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang sesuai surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini juga menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada perintah dari yang berwenang.

e. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

f. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang pelanggan dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

5. Pengertian Pengendalian intern

Sebelumnya istilah yang dipakai untuk pengendalian intern adalah sistem pengendalian intern, sistem pengawasan intern dan struktur pengendalian intern. Pengertian pengendalian intern telah banyak disampaikan oleh para ahli, diantaranya menurut IAI dalam Agoes (2004:79) Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh

dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai.

Menurut Romney dan Steinbart (2009:229): “Pengendalian Internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.”

Mulyadi (2008 : 180) menyatakan bahwa: pengendalian intern sebagai suatu proses yang dijadikan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut:

- a. Keandalan pelaporan keuangan.
- b. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.
- c. Efektivitas dan efisiensi operasi.

Gambaran secara umum pengendalian intern, untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian intern yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pengendalian ini berguna untuk mengarahkan laju perusahaan agar tetap mengikuti tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Pengendalian intern merupakan alat bantu bagi manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian, baik langsung maupun tidak langsung. Pengendalian dapat diartikan sebagai suatu kegiatan untuk mengetahui apakah kegiatan yang telah dilaksanakan sesuai dengan rencana, sehingga hasil dari pengawasan tersebut dapat digunakan sebagai bahan untuk melakukan tindak perbaikan.

Dengan adanya sistem akuntansi yang memadai, dapat menjadikan sebuah akuntan perusahaan menyediakan informasi keuangan bagi setiap tingkatan manajemen. Perusahaan menggunakan pengendalian intern untuk mengarahkan operasi dan mencegah penyalahgunaan sistem.

Pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menyediakan informasi laporan keuangan yang handal dan menjamin dipatuhinya peraturan yang telah ditetapkan. Sehingga pimpinan perusahaan menyadari pentingnya pengendalian intern sebagai alat berharga dalam menunaikan tanggung jawab.

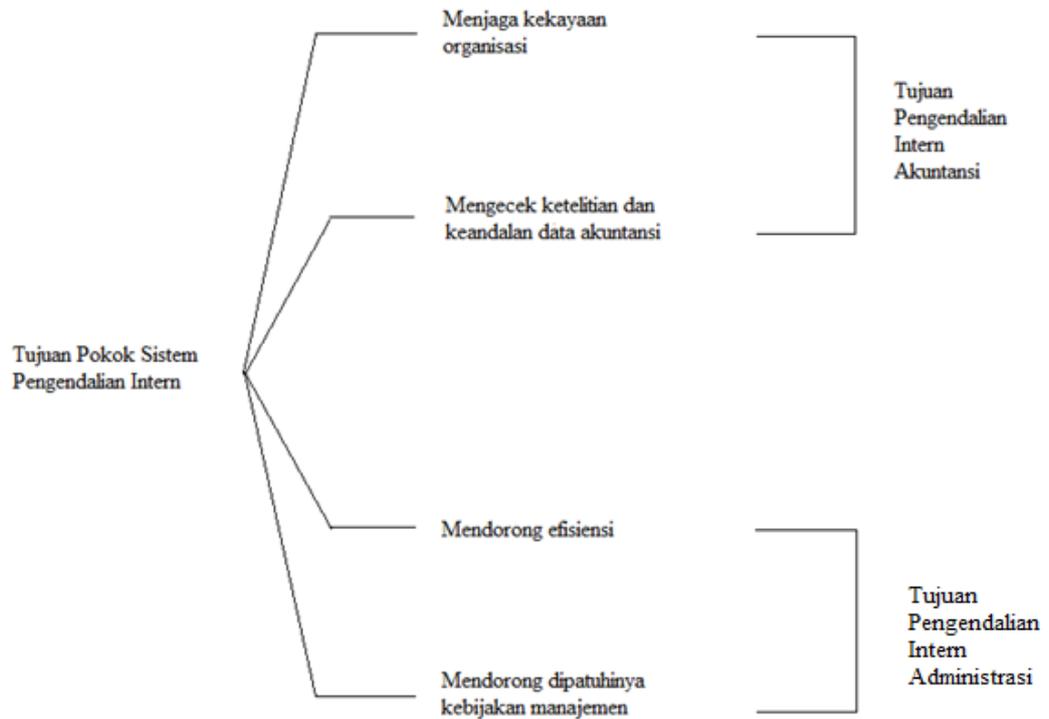
Berdasarkan sistem dan pengendalian intern di atas yang dikemukakan oleh para ahli dapat diketahui apa yang disebut dengan sistem pengendalian intern. Sistem pengendalian intern juga meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong agar dipatuhinya kebijaksanaan manajemen.

6. Tujuan dan Unsur Sistem Pengendalian Intern

Suatu sistem pengendalian intern yang efisien dan efektif sangat dibutuhkan oleh perusahaan. Karena adanya sistem pengendalian, diharapkan rencana yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat dilaksanakan dengan baik.

Mulyadi (2008 : 163) menyatakan bahwa tujuan pengendalian intern adalah:

- a. Menjaga kekayaan organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipenuhinya kebijakan manajemen



Gambar 2.1 Tujuan Pokok Sistem Pengendalian Intern

Sumber Mulyadi (2008 : 164)

Sesuai dengan tujuan, pengendalian intern dapat dibagi menjadi 2 yaitu: pengendalian intern administrasi (*Internal Administrative Control*) dan pengendalian intern akuntansi (*Internal Accounting Control*).

Pengendalian intern administrasi meliputi prosedur dan pencatatan yang membantu manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian intern akuntansi meliputi prosedur dan laporan untuk menjaga aktivitas perusahaan. Pengendalian akuntansi yang baik akan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kredit yang

ditanamkan dalam perusahaan yang akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.

Sistem pengendalian intern terdiri dari empat unsur. Sesuai dengan pernyataan Mulyadi (2008 : 164) menyatakan bahwa unsur pokok sistem pengendalian intern adalah :

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas.

Untuk melakukan suatu pengendalian intern dalam perusahaan, dibutuhkan adanya struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional. Dalam pembagian tanggungjawab fungsional, organisasi ini didasarkan padaprinsip-prinsip berikut ini:

- 1) Antara fungsi operasi dan penyimpanan harus dipisah dari fungsi akuntansi.
 - 2) Fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab yang penuh untuk melakukan suatu tahap transaksi.
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan biaya.

Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar perintah dari pemimpin yang mempunyai wewenang atas terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam suatu organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang atas terlaksananya setiap transaksi.

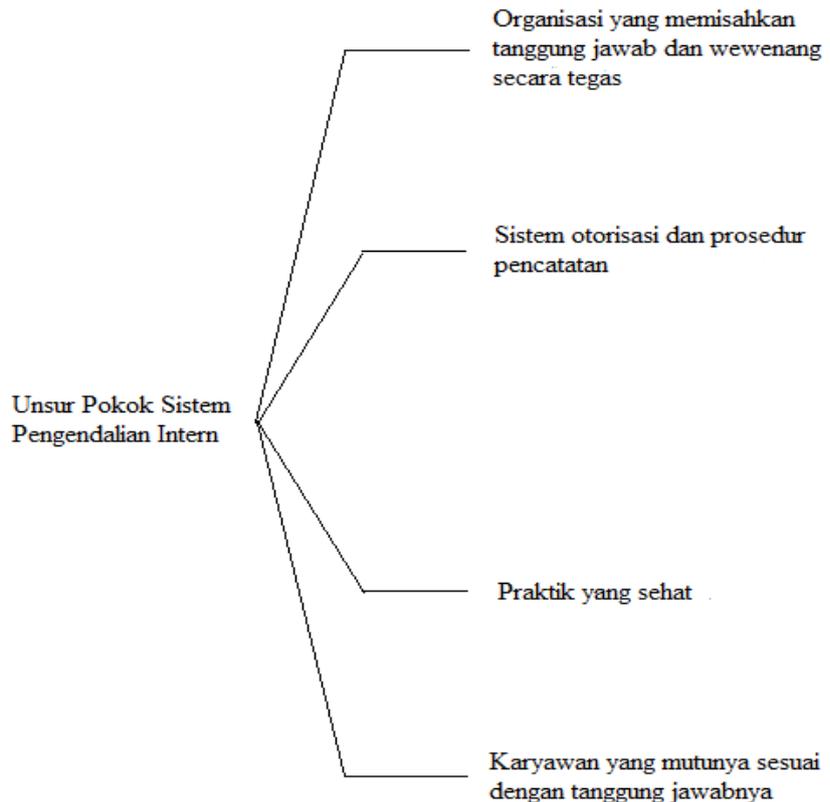
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Adapun cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah:

- 1) Penggunaan bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggung jawabkan oleh yang berwenang.
 - 2) Pemeriksaan mendadak dilaksanakan tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak yang akan diperiksa, dengan jadwal yang tidak teratur.
 - 3) Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang lain.
 - 4) Perputaran jabatan yang diadakan secara rutin akan dapat menjaga independensi pejabat dalam melaksanakan tugasnya, sehingga persekongkolan diantara mereka dapat dihindari.
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya.

Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya, beberapa cara yang dapat ditempuh:

- 1) Menyeleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh perusahaan.
- 2) Perkembangan pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan dalam divisinya yang sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya.



Gambar 2.2 Unsur Pokok Pengendalian Intern

Sumber Mulyadi (2008 : 165)

Agoes (2004: 79-80) berpendapat pengendalian intern terdiri dari lima komponen yang saling terkait. Lima komponen tersebut yaitu:

- a. Lingkungan pengendalian. Menetapkan corak suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern, menyediakan disiplin dan struktur.
- b. Penaksiran risiko. Identifikasi entitas dan analisis terhadap risiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola.
- c. Aktivitas pengendalian. Kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan manajemen dilaksanakan.
- d. Informasi dan komunikasi. Pengidentifikasian, penangkapan dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggung jawab mereka.
- e. Pemantauan. Proses yang menentukan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu.

Lebih lanjut Agoes (2004:84) mengatakan bahwa ada tiga cara yang bisa digunakan untuk memahami dan melakukan evaluasi terhadap pengendalian intern:

a. *Internal control questionnaires.*

Cara ini paling banyak digunakan oleh Kantor Akuntan Publik (KAP), karena dianggap lebih sederhana dan praktis. Pertanyaan-pertanyaan dalam ICQ diminta untuk dijawab Ya (Y), Tidak (T).

b. *Flowchart*

Flowchart menggambarkan arus dokumen dalam sistem dan prosedur dari suatu unit usaha, misalnya dalam *flow chart* untuk sistem dan prosedur pembelian, utang dan pengeluaran kas, digambarkan arus dokumen mulai dari permintaan pembelian (*purchase requisition*), order pembelian (*purchase order*) sampai dengan pelunasan utang yang berasal dari pembelian tersebut. Setelah *flowchart* dibuat, langkah selanjutnya melakukan *walk through*, yaitu mengambil dua atau tiga dokumen untuk mentest apakah prosedur yang dijalankan sesuai dengan apa yang digambarkan dalam *flowchart*.

c. *Narrative*

Dalam hal ini, auditor menceritakan dalam bentuk memo, sistem dan prosedur akuntansi yang berlaku di perusahaan, misalnya prosedur pengeluaran kas, sistem dan prosedur akuntansi yang berlaku di perusahaan, misalnya prosedur pengeluaran kas. Cara ini biasa digunakan untuk klien kecil yang pembukuannya sederhana.

7. Prosedur Sistem Penjualan Kredit (*Data Flow Diagram*)

Data Flow Diagram (DFD) merupakan suatu cara untuk membuat rancangan sebuah sistem yang akan berorientasi pada alur data yang bergerak dan bertujuan untuk pembuatan sistem pada perusahaan nantinya. Adapun fungsi dari Data Flow Diagram sebagai alat perancangan sistem yang berorientasi pada alur data perusahaan sehingga dapat digunakan untuk menggambarkan rancangan sistem yang mudah dipahami oleh pemakai maupun pembuat program.

Berikut prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi (2008:219):

a. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur order penjualan, UD. Jati Surya Perkasa belum mempunyai divisi tetap untuk penerimaan order. Semua karyawan mempunyai wewenang untuk menerima permintaan, tetapi tidak mempunyai hak untuk menyetujui permintaan tersebut.

b. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur persetujuan kredit, bagian penjualan meminta persetujuan kredit kepada pihak manager atau supervisor dan mengkonfirmasi kembali kepada pembeli.

c. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur pengiriman, teknisi memperbaiki mesin fotocopy sesuai dengan pesanan dan menyiapkan barang. Kemudian mesin fotocopy dikirimkan beserta nota kepada pelanggan sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat jalan.

d. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur penagihan, UD. Jati Surya Perkasa melakukan sistem penagihan kepada pelanggan dengan cara mengirimkan surat penagihan dari perusahaan.

e. Prosedur Pencatatan Piutang

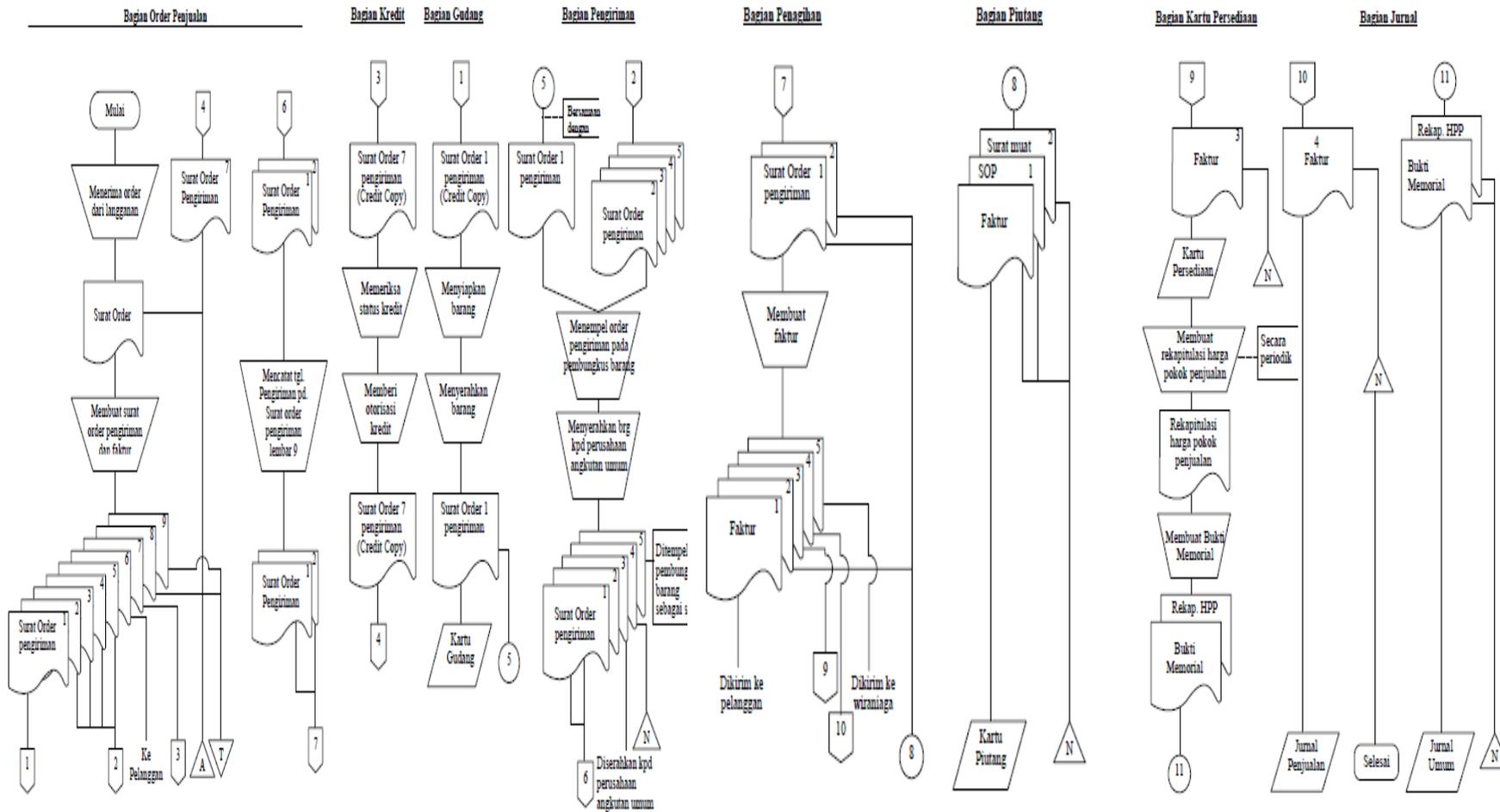
Dalam prosedur pencatatan piutang, admin mencatat surat penagihan kedalam buku piutang sebagai rekapan dari piutang UD. Jati Surya Perkasa kepada pelanggannya.

f. Prosedur Distribusi Penjualan

Admin mencatat hasil transaksi penjualan kredit kedalam jurnal penjualan.

8. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit (*Flowchart*)

Flowchart atau diagram alir merupakan sebuah diagram dengan grafis yang menjelaskan alur/proses program secara fisik dengan rinci.



Gambar 2.4 Flow Chart Sistem Penjualan Kredit

Sumber Mulyadi 2001:22

9. Pengertian Persediaan

Mulyadi (2001:553) berpendapat bahwa persediaan adalah barang-barang yang disimpan di perusahaan yang terdiri dari produk jadi, produk dalam proses, bahan baku, bahan penolong, bahan habis pakai, suku cadang, dan sebagainya yang .

Sistem akuntansi yang lengkap dan pencatatan yang terbaru merupakan hal yang sangat penting. Karena dapat berpengaruh terhadap penjualan dan pelanggan, jika pesanan mereka tidak sesuai dengan kriteria, kualitas dan kuantitas maka pelanggan dapat beralih ke kompetitor lain. Oleh sebab itu perusahaan harus melakukan pengecekan pada persediaan secara seksama. Perusahaan menggunakan satu dari dua jenis sistem pencatatan persediaan yaitu sistem perpetual dan sistem periodik.

Firdaus (2005:160) berpendapat bahwa metode persediaan perpetual adalah pencatatan atas transaksi persediaan yang dilaksanakan setiap waktu, baik terhadap pemasukan maupun terhadap pengeluaran persediaan. Jadi dapat disimpulkan dalam metode ini pencatatan persediaan dilakukan sesuai dengan kartu persediaan yang sebenarnya. Pencatatan dengan metode ini di tuju untuk barang yang mempunyai nilai tinggi dan untuk barang yang mudah dicatat dalam pemasukan dan pengeluaran digudang.

Sedangkan menurut Weygant dan Warfield (2007:404) berpendapat bahwa metode pencatatan persediaan fisik/ periodic adalah kuantitas persediaan ditangan ditentukan seperti yang tersirat oleh

namanya secara periodik. Semua pembelian persediaan selama periode akuntansi dicatat dengan mendebet akun pembelian. Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam metode ini pencatatan pada setiap pemasukan dan persediaan dilakukan dengan perkiraan yang berbeda pada pembelian dan penjualan. Metode ini pada umumnya sering digunakan pada perusahaan yang menjual barang dengan harga yang relative rendah dengan jumlah penjualan yang cukup banyak.

Identifikasi khusus merupakan biaya-biaya tertentu yang telah di atribusikan ke bagian persediaan tertentu. Berdasarkan metode ini maka barang yang yangdijualharus di identifikasi dengan tiap jenis dalam persediaan secara spesifik. Metode ini merupakan metode yang paling ideal karena adanya kecocokkan antara biaya dan pendapatan. Dengan menggunakan metode identifikasi khusus, perhitungan dalam persediaan menggunakan sistem perpetual akan sama dengan perhitungan persediaan system periodik. Hal ini dikarenakan sistem identifikasi khusus mengaitkan nilai persediaan secara spesifik terhadap unit barang tertentu.

Ikatan Akuntansi Indonesia (2011:14.22) berpendapat bahwa identifikasi khusus biaya adalah biaya-biaya tertentu yang di atribusikan ke unit persediaan tertentu. Cara ini merupakan perlakuan yang sesuai bagi unit yang dipisahkan untuk proyek tertentu, baik yang dibeli maupun dihasilkan. Namun demikian identifikasi khusus biaya tidak tepat ketika terdapat jumlah besar unit dalam persediaan yang dapat menggantikan satu sama lain.

B. Penelitian Terdahulu

Siti Rosyafah (2013) ISSN : 2460 – 7762 melakukan penelitian dengan judul “Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Bengkel Bonex” penelitian ini membahas tentang penerapan sistem akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern terhadap piutang tak tertagih pada bengkel Bonex. Letak kesamaan dengan penelitian adalah keduanya sama-sama membahas tentang sistem akuntansi penjualan kredit dalam perusahaan untuk menunjang pengendalian intern. Sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit untuk menunjang pengendalian intern piutang tak tertagih dan penelitian sekarang hanya menggunakan sistem penjualan kredit untuk menunjang pengendalian intern. Penerapan sistem dalam penelitian terdahulu masih belum maksimal. Masih ada perangkapan fungsi penjualan dan fungsi kredit, dan kurangnya pengontrolan pada bagian piutang. Sebaiknya perusahaan membuat ketetapan yang membagi tugas masing-masing fungsi, serta sebaiknya bagian kontrol piutang untuk mengadakan seleksi pelanggan sebelum permintaan disetujui.

Mahsina (2013) ISSN : 2460 – 7762 melakukan penelitian dengan judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan PT. Peony Indah Makmur”. Letak kesamaan dengan penelitian adalah keduanya sama-sama membahas sebuah sistem dalam menunjang pengendalian intern dalam perusahaan, sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu

menggunakan sistem informasi akuntansi dan penelitian sekarang menggunakan sistem akuntansi. Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis menemukan di PT. Peony Indah Makmur sistem akuntansi penjualannya memiliki sedikit kekurangan yaitu adanya perangkapan jabatan. Dengan cara pemisahan jabatan maka pelayanan akan maksimal sehingga pendapatan yang maksimal dan lebih efektif akan tercapai.

Herlina (2013) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian intern penjualan Kredit pada KPRI University Brawijaya Malang” penelitian ini membahas tentang penerapan sistem pengendalian internal pada penjualan kredit KPRI Universitas Brawijaya. Letak kesamaan dengan penelitian adalah keduanya membahas sistem penjualan kredit dalam perusahaan untuk menunjang pengendalian intern sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu meneliti di KPRI Universitas Brawijaya Malang dan penelitian sekarang di perusahaan mesin percetakan . Hasil dari penelitian ini berdasarkan sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem pengendalian intern yang ada dalam perusahaan. Hasil penerapan sistem pengendalian intern penjualan kredit pada KPRI Universitas Brawijaya sudah cukup baik, namun ada celah yang terkendala dalam sistem ini antara lain: mudahnya KPRI Universitas Brawijaya memberikan otorisasi dalam penjualan kredit dimana penjualan kredit akan terus dilakukan selama piutang anggota belum melebihi batas plafonpinjaman dan lama angsuran pembayaran piutang yang ditentukan sendiri oleh anggota dengan kebijakan pemberian batasan maksimal 10x angsuran untuk bahan kebutuhan pokok.

Dewi Paramita sari (2015) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas dari Piutang Dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern (Studi Kasus pada PT. Semen Indonesia (Persero),Tbk). Letak kesamaan dengan penelitian adalah keduanya menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit untuk menunjang pengendalian intern dalam perusahaan. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem penerimaan kas sedangkan penelitian ini hanya menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penerimaan kas (dari piutang) yang telah diterapkan pada PT. Semen Indonesia sudah baik, tingkat penerapan pengendalian pada perusahaan tersebut juga sudah baik. Hanya terdapat kelemahan pada praktik yang sehat yaitu belum terdapat surprised audit dan kurangnya kecakapan pegawai. Oleh karena itu, perusahaan yang diteliti perlu memperbaiki dan meningkatkan tingkat penerapan pengendalian intern yang ada agar tercapai efektifitas pengendalian intern

Beni Makaria (2015) melakukan penelitian dengan judul “ Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (studi pada Pt. Kasian Malang). Letak kesamaan dengan penelitian adalah penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama – sama menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit untuk upaya meningkatkan pengendalian intern sedangkan perbedaannya

penelitian terdahulu menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas sedangkan penelitian saat ini hanya menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit. Sistem penjualan kredit dan penerimaan kas di PT. Kasin masih mempunyai beberapa kelemahan karena dokumen yang dalam penggunaannya kurang efektif dan kesulitan dalam melakukan pemeriksaan dan penelusuran ke dokumen dokumen. Pada bagian penjualan yang melakukan pemberian kredit. Sehingga, sangat memungkinkan terjadinya manipulasi pencatatan transaksi yang merugikan perusahaan. Tidak adanya pemeriksaan intern(pengecekan saldo) secara mendadak yang dilakukan oleh direktur utama.

Tabel penelitian terdahulu 2.1

Nama	Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian
Herlina Vanessa Vitaradiaz (2013)	Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada KPRI Universitas Brawijaya Malang	Termasuk penelitian kualitatif deskriptif yang menggunakan pendekatan studi kasus	Pada dasarnya untuk penerapan sistem pengendalian intern penjualan kredit di KPRI UB sudah cukup baik, namun ada celah yang menjadi kendala dalam sistem ini antara lain: <ul style="list-style-type: none"> - Mudahnya KPRI UB memberikan otorisasi dalam penjualan kredit dimana penjualan kredit akan terus dilakukan selama piutang anggota belum melebihi batas plafod pinjaman. - Lama angsuran pembayaran piutang yang ditentukan sendiri oleh anggota dengan kebijakan pemberian batasan maksimal 10 kali angsuran untuk bahan

			kebutuhan pokok.
Dewi Paramita Sari (2015)	Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Dari Piutang Dalam Upaya Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada Pt. Semen Indonesia (Persero) Tbk)	Termasuk penelitian kualitatif deskriptif yang menggunakan pendekatan studi kasus	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penerimaan kas (dari piutang) yang diterapkan pada PT. Semen Indonesia sudah baik, tingkat penerapan pengendalian intern pada perusahaan tersebut jika sudah baik, hanya terdapat sedikit kelemahan pada praktik yang sehat yaitu belum terdapat surprised audit dan kurangnya kecakapan pegawai. Oleh karena itu, PT. Semen Indonesia perlu memperbaiki dan meningkatkan tingkat penerepan pengendalian intern yang ada, agar tercapai efektifitas pengendaian intern.
Beni Makaria (2015)	Evaluasi Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Kasin Malang)	Termasuk penelitian kualitatif deskriptif yang menggunakan pendekatan studi kasus	Sistem penjualan kredit dan penerimaan kas di PT. Kasin masih mempunyai beberapa kelemahan karena terdapat beberapa dokumen yang dalam penggunaannya kurang efektif dan kesulitan dalam melakukan pemeriksaan dan penelusuran ke dokumen-dokumen. Pada bagian penjualan yang melakukan pemberian kredit. Sehingga, sangat memungkinkan terjadinya manipulasi pencatatan transaksi yang dapat merugikan perusahaan. Tidak adanya pemeriksaan intern (pengecekan saldo) secara mendadak yang dilakukan direktur utama.
Siti Rosyafah(2013) ISSN:2460-7762	Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan	Termasuk penelitian kualitatif dengan metode deskriptif	Penerapan sistem dalam penelitian terdahulu masih belum maksimal. Masih ada perangkatan fungsi penjualan dan fungsi kredit, dan kurangnya pengontrolan pada

	Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Bengkel Bonex		bagian piutang. Sebaiknya perusahaan membuat ketetapan yang membagi tugas masing-masing fungsi, serta sebaiknya bagian kontrol piutang untuk mengadakan seleksi pelanggan sebelum permintaan disetujui.
Mahsina (2013) ISSN:2460-7762	Penerapan Sistem informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan PT. Peony Indah Makmur	Termasuk penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif	Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis menemukan di PT. Peony Indah Makmur sistem akuntansi penjualannya memiliki sedikit kekurangan yaitu adanya perangkapan jabatan. Dengan cara pemisahan jabatan maka pelayanan akan maksimal sehingga pendapatan yang maksimal dan lebih efektif akan tercapai.

C. Kerangka Konseptual

Kerangka konsep penelitian adalah kerangka hubungan antara konsep konsep yang ingin diamati atau diukur melalui penelitian yang akan dilakukan. Konsep dalam hal ini adalah suatu abstraksi atau gambaran yang dibangun dengan menggeneralisasikan suatu pengertian. Agar supaya konsep tersebut dapat diamati dan diukur, maka konsep tersebut harus dijabarkan terlebih dahulu menjadi variabel-variabel.

Dalam merumuskannya, peneliti harus dapat menjelaskan sesuai dengan maksud peneliti memakai konsep tersebut. Oleh karena itu, peneliti harus “konsisten” dalam memakainya. Dari uraian pengertian tersebut di atas, maka dapat disimpulkan dalam suatu penelitian adalah :

Kerangka Konsep adalah Suatu hubungan atau kaitan antara konsep – konsep atau variable – variable yang akan diamati atau diukur melalui penelitian yang akan dilaksanakan. Konsep adalah istilah, terdiri dari satu kata atau lebih yang menggambarkan suatu gejala atau menyatakan suatu ide (gagasan) tertentu.

Cara yang terbaik untuk mengembangkan kerangka konsep tentu saja harus memperkaya asumsi-asumsi dasar yang berasal dari bahan-bahan referensi yang digunakan. Pola berpikir deduksi adalah proses logika yang berdasar dari kebenaran umum mengenai suatu fenomena (teori) dan menggeneralisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang berciri sama dengan fenomena yang bersangkutan.

Pola pikir induksi adalah proses logika yang berangkat dari data empirik lewat observasi menuju kepada suatu teori. Dengan kata lain induksi adalah proses mengorganisasikan fakta-fakta atau hasil-hasil pengamatan yang terpisah menjadi suatu rangkuman hubungan atau suatu generalisasi.

Gambar 2.4

Kerangka Konseptual

