

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar Penelitian

2.1.1 Sistem Penjualan

PT Mitra Pinasthika Mustika merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan kendaraan sehingga memiliki berbagai macam departemen yang dibagi untuk melancarkan aktivitas operasional perusahaan. PT Mitra Pinasthika Mustika memiliki 7 bagian divisi, yaitu Kepala Cabang, Head Office dan admin, Kasir, Team leader dan marketing penjualan, Counter, PDI, Ahass/bengkel, dan supir. Masing2 divisi mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan sepeda motor, tentunya memerlukan pengendalian internal yang harus memadai atas penjualan. Pengendalian internal yang baik akan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kreditur yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya. Dengan memenuhi beberapa syarat pengendalian internal yang baik, yaitu : pemisahan tanggung jawab fungsional secara tegas terhadap organisasi, system wewenang dan prosedur yang baik, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap divisi serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Namun permasalahan yang terjadi di PT Mitra Pinasthika Mustika adalah belum menerapkan sistem pengendalian internal dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari

struktur organisasi yang belum ada pembagian tugas secara resmi antara fungsi administrasi dan fungsi akuntansi. Oleh karena itu penting, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karna penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan tetap dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya.

Sistem penjualan yang terdapat di PT Mitra Pinasthika Mustika umumnya terdapat dua macam, yaitu cash dan kredit. Penjualan cash adalah penjualan yang proses pembayarannya berhubungan langsung dengan dealer, sedangkan penjualan kredit merupakan penjualan yang prosesnya berhubungan dengan leasing yang bekerja sama dengan perusahaan. Proses awal penjualan kredit berawal dari proses dengan leasing sampai dengan akhir tenor, konsumen berhubungan dengan leasing. Leasing-leasing yang bekerja sama dengan PT Mitra Pinasthika Mustika ada beberapa macam, yaitu FIF, MCF, MUF, ADIRA, dan SOF.

2.1.2 Pengendalian Internal

Menurut COSO dalam Fabiana Meijon Fadul (2019), pengendalian internal adalah sebuah kegiatan operasional perusahaan yang memproses aktivitas kegiatan manajemen perusahaan yaitu kegiatan pemantauan, perencanaan, serta pelaksanaannya.

Sedangkan menurut Argo (2018), pengendalian internal dan manajemen control bisa disamakan, yaitu merupakan suatu cara dan metode untuk seorang pemimpin perusahaan untuk mengendalikan dan mengawasi perusahaan

2.1.3 Tujuan Pengendalian Internal

Menurut COSO dalam Arens (2017), tujuan pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Laporan keuangan yang disajikan dengan kredibilitas

Perusahaan wajib menyajikan laporan keuangan dengan perincian yang baik dan dapat dipertanggungjawabkan dan dapat diandalkan untuk para pengguna laporan keuangan tersebut, sehingga laporan keuangan tersebut bisa memberikan gambaran keadaan perusahaan dan kredibilitasnya.

2. Efisiensi dan efektifitas operasional perusahaan.

Dengan meminimalkan dan mengoptimalkan sumber daya perusahaan, maka kegiatan dan operasional perusahaan akan dapat berjalan dengan baik. Laba perusahaan tentunya akan meningkat akan hal ini.

3. Ketaatan terhadap peraturan dan undang-undang yang berlaku

Undang-undang yang berhubungan dengan Akuntansi dan pajak penghasilan baik secara langsung maupun tidak langsung wajib ditaati oleh perusahaan agar perusahaan dilindungi oleh UU perlindungan hak sipil.

4. Penilaian risiko

Analisis resiko yang berkaitan dengan proses pembuatan laporan keuangan dengan prinsip yang berlaku secara umum adalah pengertian dari penilaian risiko. Keadaan internal maupun keadaan eksternal perusahaan merupakan suatu risiko yang meliputi laporan keuangan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk melaporkan laporan keuangannya. Hal itu dapat terjadi karena keadaan yang berubah-ubah seperti adanya sistem informasi yang baru, teknologi yang baru yang lebih canggih, serta perubahan lingkungan dan perusahaan dan karyawan baru.

5. Informasi dan komunikasi

Suatu proses penukaran informasi dan komunikasi tertentu yang memungkinkan orang yang menerimanya dapat melakukan suatu tanggung jawab merupakan pengertian dari informasi dan komunikasi. Manajemen perusahaan sangat memerlukan informasi dan komunikasi yang sesuai tujuannya adalah untuk laporan keuangan. Informasi dan komunikasi adalah suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, karena tanpa informasi komunikasi tidak akan berfungsi sehingga mempengaruhi kinerja manajemen.

6. Pemantauan

Sebuah proses untuk menilai kualitas dari kinerja pengendalian internal perusahaan merupakan definisi dari pemantauan. Untuk menemukan kelemahan dan kekurangan yang ada di dalam perusahaan sehingga kelemahan tersebut dapat diperbaiki dan dievaluasi merupakan tugas dari pemantauan

pengendalian internal sehingga dapat mengevaluasi efektivitas kinerja dari perusahaan.

2.1.4 Unsur-unsur Pengendalian Internal

Menurut COSO dalam Arens (2017), unsur-unsur pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian

Sikap manajemen perusahaan terhadap kegiatan operasional perusahaan merupakan suatu komponen penting dalam lingkungan pengendalian internal yang memiliki control khusus terhadap perusahaan. Kebijakan dan filosofi manajemen merupakan unsur-unsur yang meliputi kompetensi, integritas, etika, dan kepentingan terhadap kesejahteraan perusahaan.

2. Aktivitas pengendalian

Kebijakan yang dirancang untuk membangun keyakinan bahwa kebijakan yang dibuat oleh manajemen untuk dilaksanakan oleh seluruh pihak-pihak yang ada di perusahaan merupakan definisi dari aktivitas pengendalian. Konsep internal control yang meliputi, tanggung jawab dan kewenangan, persetujuan, pemisahan tugas, dokumentasi, rekonsiliasi, audit internal dan karyawan yang jujur dan kompeten adalah hal yang sangat berkaitan dengan aktivitas pengendalian tersebut.

3. Penilaian risiko

Analisis resiko yang berkaitan dengan proses pembuatan laporan keuangan dengan prinsip yang berlaku secara umum adalah pengertian dari penilaian risiko. Keadaan internal maupun keadaan eksternal perusahaan merupakan suatu risiko yang meliputi laporan keuangan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk melaporkan laporan keuangannya. Hal itu dapat terjadi karena keadaan yang berubah-ubah seperti adanya sistem informasi yang baru, teknologi yang baru yang lebih canggih, serta perubahan lingkungan dan perusahaan dan karyawan baru.

4. Informasi dan komunikasi

Suatu proses penukaran informasi dan komunikasi tertentu yang memungkinkan orang yang menerimanya dapat melakukan suatu tanggung jawab merupakan pengertian dari informasi dan komunikasi. Manajemen perusahaan sangat memerlukan informasi dan komunikasi yang sesuai tujuannya adalah untuk laporan keuangan. Informasi dan komunikasi adalah suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, karena tanpa informasi komunikasi tidak akan berfungsi sehingga mempengaruhi kinerja manajemen.

5. Pemantauan

Sebuah proses untuk menilai kualitas dari kinerja pengendalian internal perusahaan merupakan definisi dari pemantauan. Untuk menemukan kelemahan dan kekurangan yang ada di dalam perusahaan sehingga kelemahan tersebut dapat diperbaiki dan dievaluasi merupakan tugas dari pemantauan

pengendalian internal sehingga dapat mengevaluasi efektivitas kinerja dari perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penulis mengambil penelitian terdahulu sebagai acuan referensi untuk meningkatkan teori dalam skripsi ini. Adapun penelitian terdahulu yang sudah diteliti sebelumnya adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul	Hasil
1	(Bahari, 2017)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi	bahwa secara keseluruhan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas PT Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan telah berjalan dengan baik dan sudah cukup menunjang pengendalian intern dikarenakan unsur unsur pengendalian intern sebagian besar telah terpenuhi.

2	(Resti Misra Aini, 2019)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi	bahwa prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Surya Kuansing belum sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Karena masih ada beberapa catatan yang belum digunakan
3	(Albertina et al., 2021)	Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Sepeda Motor Yamaha Pada Pt . Hasjrat Abadi Cabang Manado	bahwa sistem pengendalian intern pada perusahaan yang sudah berjalan dengan baik, dilihat dari struktur organisasi penjualan kredit pada perusahaan yang memisahkan setiap fungsi di dalamnya, standar operasional perusahaan penjualan kredit yang dijalankan tidak merugikan perusahaan.

4	(Kilis et al., 2021)	Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit pada PT.Amarta Multidinamika Manado	bahwa pengendalian intern terhadap penjualan kredit di perusahaan belum sepenuhnya berjalan dengan baik dikarenakan tidak sesuai dengan komponen pengendalian intern yang digunakan.
5	(Syaifudin, 2019)	Evaluasi Sistem Pengendalian Internal pada Prosedur Penjualan Motor di Dealer Yamaha Sis Motor Rengat Blitar ditinjau dari Perspektif Islam	Bahwa penerapan sistem pengendalian internal di Dealer Yamaha Sis Motor telah memenuhi lima komponen utama sistem pengendalian internal, yaitu: Lingkungan pengendalian, Aktivitas pengendalian, Penilaian risiko, Komunikasi dan informasi, Pemantauan

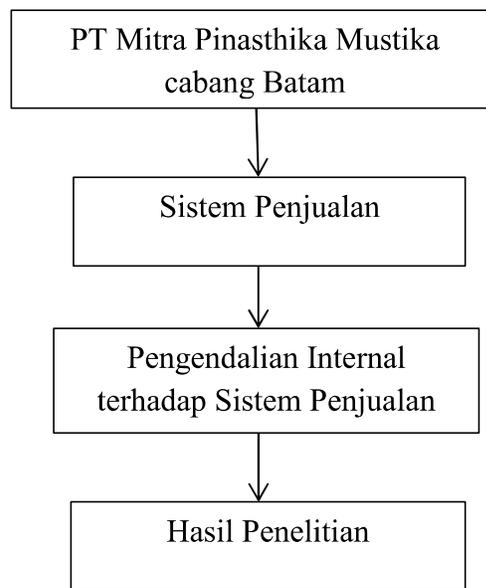
6	(Putra, 2021)	<p>Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan</p>	<p>Bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di CV. Surya Kuansing dengan pengaruh sebesar 0,404 atau 40,4%.</p>
7	(Sumawidjaja, 2017)	<p>Strategi PT. Astra Honda Motor Dalam Mempertahankan Keunggulan Kompetitif Secara Berkelanjutan.</p>	<p>Berdasarkan penjualan Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), diketahui bahwa merek Honda mencapai pangsa pasar dan pertumbuhan penjualan tertinggi selama sepuluh tahun terakhir. Strategi yang dilakukan oleh PT. Astra Honda Motor (AHM) sebagai Agen Pemegang Merek Tunggal (ATPM) menerapkan strategi Competitive Advantage Berkelanjutan (SCA)</p>

8	(Rahmawati, 2018)	Analisis sistem pengendalian internal penjualan tunai dan penjualan kredit pada PT. Panahmas Ekatama Distrindo Kepanjen	Analisis penjualan kredit berdasarkan literature yang peneliti pelajari pada PT Panahmas sudah baik, namun ada beberapa kekurangan yaitu adanya perangkapan tugas pada manajer operasional yang merangkap sebagai pemberi keputusan persetujuan kredit dan tidak adanya pengiriman pernyataan piutang bulanan kepada debitur.
9	(Budiman et al., 2020)	Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada Pt. Rajawali Nusindo Cabang Manado	Hasil dari PT. Cabang Rajawali Nusindo Manado menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal untuk penjualan kredit tidak terlindungi dengan baik karena adanya ketidaksesuaian dengan beberapa komponen pengendalian internal.

10	(Wijayanti et al., 2017)	Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada Al-Ikhlas Stationery Surakarta	. Evaluasi sistem dan prosedur persetujuan kredit, terdiri dari fungsi entry data dan fungsi persetujuan kredit (adm piutang). Dalam persetujuan kredit dilakukan secara lisan (tidak terdapat dokumen pendukung/dokumen kesepakatan pembayaran) dan tidak adanya ketentuan/plafon secara tertulis dari perusahaan dalam proses persetujuan kredit.
----	--------------------------	--	--

2.3 Kerangka Pemikiran

Dalam melakukan penjualan diperlukan pengendalian internal yang baik. Dalam penelitian ini, pengendalian penjualan dapat dilakukan dengan melakukan pengendalian internal yang baik sesuai teori yang sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan. Seperti pengendalian lingkungan, pengawasan, informasi dan komunikasi, penilaian resiko, dan juga aktivitas pengendalian.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran