

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Sistem Pengendalian Intern

Menurut (Hall, 2011) pengendalian intern melaksanakan 3 fungsi penting, yaitu pengendalian intern untuk pencegahan (*preventive control*) mencegah timbulnya suatu masalah sebelum mereka muncul, pengendalian untuk pemeriksaan (*detective control*) dibutuhkan untuk mengungkap masalah begitu masalah tersebut muncul, dan pengendalian korektif (*corrective control*) memecahkan masalah yang ditemukan oleh pengendalian untuk pemeriksaan. Pengendalian intern merupakan salah satu sarana yang dapat digunakan perusahaan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan suatu perusahaan.

a. Unsur pokok sistem pengendalian intern

Menurut (Mulyadi, 2019) Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern dibagi menjadi dua macam yaitu:

- 1.) Pengendalian Intern Akuntansi (*Internal Accounting Control*) yang merupakan bagian dari sistem pengendalian intern,

meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

- 2.) Pengendalian intern administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efesiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berdasarkan SA Seksi 319 Pertimbangan atas Pengendalian Intern dalam Audit Laporan Keuangan Paragraf 06 mendefinisikan pengendalian intern sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini (Mulyadi, 2013: 180):

- a.) Keandalan
- b.) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
- c.) Efektivitas dan efesiensi operasi

Konsep dasar dari definisi pengendalian tersebut adalah sebagai berikut:

- (1) Pengendalian intern adalah proses dalam mencapai tujuan tertentu.

Pengendalian intern adalah sebuah tindakan yang pervasif dan menjadi bagian yang tak terpisahkan dari organisasi bukan hanya sekedar tambahan atau infrastruktur sebuah entitas.

- (2) Pengendalian intern dilaksanakan oleh orang, bukan hanya berupa pedoman kebijakan dan formulir, namun dilaksanakan oleh setiap jenjang organisasi, termasuk mencakup dewan komisaris, manajemen, dan personel lainnya.
- (3) Pengendalian bukan memberikan keyakinan mutlak tetapi keyakinan yang memadai bagi manajemen dan dewan komisaris entitas. Penyebab pengendalian intern tidak dapat memberikan keyakinan mutlak yaitu keterbatasan yang melekat pada semua sistem pengendalian intern dan pertimbangan manfaat dan pengorbanan yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan pengendalian.
- (4) Pengendalian intern bertujuan untuk mencapai tujuan yang saling berhubungan seperti pelaporan keuangan, kepatuhan dan operasi sebuah organisasi.

b. Unsur Sistem Pengendalian Intern

Unsur pokok sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut (Mulyadi 2019: 130):

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

c. Komponen Pengendalian Intern

Pengendalian intern memiliki 5 komponen sebagai berikut (Romney 2022: 200):

a.) Lingkungan Intern

Budaya perusahaan dapat dikatakan sebagai fondasi dari seluruh elemen *Enterprise Risk Management* lainnya. Karena akan mempengaruhi bagaimana manajemen menentukan strategi dan tujuannya. Ketika lingkungan intern lemah atau tidak efisien maka akan seringkali mengalami kecacatan di dalam manajemen dan pengendalian risiko. Komponen-komponen dari lingkungan intern adalah:

- (1) Filosofi manajemen, gaya pengoperasian dan selera risiko.
- (2) Komitmen terhadap integritas, nilai-nilai etis, dan kompetensi.
- (3) Pengawasan pengendalian intern oleh dewan direksi.
- (4) Struktur organisasi.
- (5) Metode penetapan wewenang.
- (6) Standar-standar sumber daya manusia yang menarik, mengembangkan dan memepertahankan individu yang kompeten.
- (7) Pengaruh eksternal.

b.) Penilaian Risiko dan Respon Risiko

Dalam menetapkan tujuan manajemen harus melakukan perincian tujuan-tujuan dengan jelas agar risiko dapat diidentifikasi dan dinilai. Penilaian risiko dilakukan untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko mengenai laporan keuangan yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Komponen-komponen penilaian risiko dan respon risiko adalah sebagai berikut:

- (1) Memperkirakan kemungkinan dan dampak.
- (2) Mengidentifikasi pengendalian.
- (3) Memperkirakan biaya dan manfaat.
- (4) Menentukan efektivitas biaya atau manfaat.

c.) Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian (*Control activities*) adalah prosedur, kebijakan dan aturan yang membantu manajemen dalam mencapai tujuan dengan mengambil langkah menghadapi risiko untuk mencapai tujuan perusahaan. aktivitas pengendalian yang dilakukan meliputi otorisasi, wewenang, pemisahan tugas, penelaahan kinerja, pengamanan aset, catatan dan data. Komponen-komponen aktivitas pengendalian adalah:

- (1) Otorisasi transaksi dan aktivitas yang tepat.
- (2) Pemisahan tugas.
- (3) Pengembangan proyek dan pengendalian akuisisi (perolehan).

- (4) Mengubah pengendalian manajemen
- (5) Mendesain dan menggunakan dokumen dan catatan.
- (6) Pengamanan aset, catatan, dan data.
- (7) Pengecekan kinerja yang independen.

d.) Informasi dan Komunikasi

Semakin baik informasi yang dihasilkan semakin baik pula fungsi pengendalian intern dalam membantu organisasi mencapai tujuannya. Sehingga komunikasi wajib dilakukan baik secara intern maupun eksternal. Tujuan utama dari sistem informasi akuntansi adalah mengumpulkan, mencatat, memproses, menyimpan, meringkas dan mengkomunikasikan informasi data organisasi. Hal-hal tersebut mencakup pemahaman bagaimana proses pencatatan dan prosedur akuntansi yang diterapkan, dokumen yang mendukung dan laporan keuangan. Sehingga dapat memberikan jejak audit (*audit trail*) yang memungkinkan transaksi untuk ditelusuri mulai dari asalnya hingga ke laporan keuangan.

e.) Pengawasan

Sistem pengendalian intern harus diawasi untuk dapat dikembangkan, dievaluasi dan dimodifikasi sesuai kebutuhan. Pengendalian intern yang relatif dapat membantu menilai peningkatan kinerja perusahaan dan target laba yang ditetapkan serta kepatuhan perusahaan terhadap undang-undang, serta terhindar dari berbagai kemungkinan yang buruk. Aktivitas

pengawasan dapat menggunakan informasi dan komunikasi yang berasal dari pihak eksternal seperti informasi mengenai keluhan pelanggan. Komponen-komponen pengawasan adalah sebagai berikut:

- (1) Menjalankan evaluasi pengendalian intern.
- (2) Implementasi pengawasan yang efektif.
- (3) Menggunakan sistem akuntansi pertanggungjawaban.
- (4) Mengawasi aktivitas sistem.
- (5) Melacak perangkat lunak dan perangkat bergerak yang dibeli.
- (6) Menjalankan audit berkala.
- (7) Mempekerjakan petugas keamanan komputer dan chief compliance officer.
- (8) Menyewa spesialis forensik.
- (9) Memasang perangkat lunak deteksi penipuan.
- (10) Mengimplementasikan hotline penipuan.

2. Penjualan Tunai

a. Pengertian Penjualan Tunai

Penjualan Tunai merupakan aktivitas jual beli barang atau jasa kepada konsumen. Dalam transaksi penjualan tunai penjual langsung menyerahkan barang kepada pembeli dan pembeli membayar uang kepada penjual setelah barang diterima. Hal ini sejalan dengan pendapat (Mulyadi, 2013) bahwa “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang

terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

b. Faktor – Faktor Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan salah satu aktivitas transaksi penjualan yang didalamnya terdapat faktor yang saling mempengaruhi. Faktor – faktor tersebut dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan dan keuntungan yang akan diperoleh. Faktor-faktor penjualan tunai terdiri dari:

1) Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa tersebut pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua

2) Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c) Daya beli
- d) Frekuensi pembelian
- e) Keinginan dan kebutuhan

3) Modal

Penjual harus memperkenalkan produknya dengan membawa langsung ke tempat pembeli. Untuk itu diperlukan adanya sarpras serta usaha seperti transport, promosi dan sebagainya.

4) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan.

5) Faktor lain Faktor – faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relative kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

Dari pendapat diatas kita dapat mengetahui bahwa faktor penjualan tunai sangat berperan penting bagi perusahaan baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Masing-masing memiliki faktor tersendiri.

c. Bagian - Bagian yang Terkait dalam Penjualan Tunai

Dalam kegiatan penjualan tunai tidak lepas dari bagian-bagian yang saling berkaitan dan bertanggung jawab atas berlangsungnya proses

penjualan tersebut. Hal itu disebabkan karena kegiatan penjualan tidak dapat berjalan dengan hanya satu bagian saja yang bekerja. Hal ini sesuai dengan pendapat (Mulyadi, 2019) yang menyatakan bagian-bagian yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1) Bagian penjualan

Bagian penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar ke-1 untuk bagian kasa, lembar ke-2 untuk bagian gudang dan lembar ke-3 disimpan sebagai arsip.

2) Bagian Kas

Bagian kas menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai.

3) Bagian gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah disorder.

4) Bagian pengiriman

Bagian pengiriman memberikan barang yang diorder oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar ke-2

5) Bagian akuntansi

Bagian akuntansi menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

Organisasi yang terkait langsung dengan siklus pendapatan adalah sebagai berikut:

- 1) Pemasaran dan Distribusi, bagian ini meliputi:
 - a) Bagian Order Penjualan, fungsi ini menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran kas di bagian kassa.
 - b) Bagian Kassa, fungsi ini menerima pembayaran uang sebesar harga barang yang terdapat pada faktur.
 - c) Bagian Pembungkus, fungsi ini membungkus barang dan memberikannya kepada pembeli ditukar dengan faktur yang telah dilunasi.
- 2) Keuangan dan Akuntansi, secara eksplisit fungsi akuntansi mempunyai tugas mencatat transaksi penjualan tunai pada catatan harian jurnal umum atau jurnal khusus penjualan, jurnal penerimaan kas, dan kartu persediaan barang secara periodic serta membuat laporan penjualan sesuai dengan kebutuhan manajemen.

Dari pendapat di atas dapat kita ketahui bahwa dalam kegiatan penjualan tunai terdapat bagian yang bertanggung jawab seperti bagian penjualan, bagian kas, bagian pembungkusan, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi. Semua bagian tersebut berperan penting dan saling berhubungan.

d. Dokumen-Dokumen yang Terkait dalam Penjualan Tunai

Dalam setiap kegiatan yang berhubungan dengan keuangan terdapat dokumen-dokumen sebagai bukti. Dalam kegiatan transaksi penjualan tunai juga terdapat dokumen yang mendukung kelancaran kegiatan jual beli. Ada beberapa pendapat mengenai dokumendokumen yang terkait dalam penjualan tunai, seperti yang dijelaskan oleh (Mulyadi, 2019) dalam bukunya Sistem Akuntansi, dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dan penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1) Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.

2) Pita register kas

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (cash register). 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.

3) Credit card sales slip

Dokumen ini diisi oleh fungsi kas sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

4) Bill of lading

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan ISSN: 2442-5486 Volume 6, 07 OKTOBER 2020 G.8 penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.

5) Faktur Penjualan COD

Tembusan Faktur Penjualan COD diserahkan kepada pelanggan melalui bagian angkutan perusahaan, kantor pos, atau perusahaan angkutan umum dan dimintakan tanda tangan penerimaan barang dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang oleh pelanggan. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

6) Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali dari bank setelah ditandatangani dan dicap oleh bank sebagai bukti penyetoran kas ke bank.

7) Rekapitulasi harga pokok penjualan

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

3. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

a. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

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. Jadi, penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual.

Penjualan Tunai yang dilakukan oleh perusahaan membutuhkan adanya Sistem penjualan Tunai yang mengatur kegiatan tersebut agar tujuan yang ditentukan oleh perusahaan akan tercapai. Setiap transaksi penjualan harus didukung dengan dokumen bisnis yang menunjukkan bukti penjualan secara tertulis. Menurut Mulyadi (Mulyadi, 2019) sistem akuntansi penjualan tunai merupakan sistem yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh

perusahaan kepada pembeli, setelah uang muka diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Sistem Akuntansi Penjualan Tunai adalah sistem serta prosedur yang mengorganisasi formulir, catatan, laporan dan transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan yang berasal dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang menambah kas perusahaan dengan menggunakan suatu media agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang ada pada perusahaan mempunyai tujuan untuk menyampaikan informasi-informasi yang dibutuhkan oleh pihak yang terkait atau manajemen secara tepat waktu dan benar. Informasi tersebut bisa berupa jumlah penghasilan perusahaan dalam periode waktu tertentu dan informasi tentang pembeli.

Pada perusahaan yang relatif kecil fungsi pesanan penjualan dan pembuatan faktur biasanya dirangkap oleh pegawai tertentu di bagian penjualan atau pemasaran. Namun pada perusahaan yang relatif besar biasanya bagian order penjualan dan bagian pembuatan faktur dapat dipisah pada bagian-bagian sendiri.

Pada perusahaan yang relatif besar pengendalian terhadap kas perusahaan juga merupakan hal yang penting untuk dilakukan. Penerimaan kas yang berasal dari penjualan tunai pada perusahaan besar dilakukan dengan melalui kas register pada saat terjadi transaksi penjualan. Untuk menjamin bahwa angka rupiah yang dimasukkan

kedalam kas register sesuai dengan harga jual yang sesungguhnya, maka kas register harus ditempatkan pada loket kasir sedemikian rupa, sehingga dapat terbaca oleh pembeli. Hal yang perlu diperhatikan adalah merancang kas register sedemikian rupa, sehingga mesin kas register hanya dapat dibuka oleh orang yang berwenang. Hal ini dimaksudkan agar catatan dalam kas register bisa dipercaya karena tidak mudah diubah oleh sembarang orang dan bersifat permanen. Pemegang kas harus dipisahkan dari petugas pencatat transaksi kas. Dalam hal penjualan tunai, pemisahan ini dimulai dari kas register. Petugas penjualan yang mengoperasikan mesin kas register, tidak diperkenankan untuk merangkap sebagai petugas pembuka mesin kas register.

Seperti halnya petugas penjualan, kasir juga menangani kas, oleh karena itu ia tidak diperkenankan merangkap sebagai petugas pencatatan transaksi kas. Bagian akuntansi, memeriksa hasil catatan komputer melalui kas register dan membandingkannya dengan uang yang diterima kasir sebagaimana tercantum dalam laporan yang dibuat kasir. Petugas bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi kas, tetapi bagian akuntansi tidak mempunyai kewenangan mengurus kas yang sesungguhnya. Sebaliknya petugas penjualan dan kasir berurusan langsung dengan kas yang sesungguhnya, tetapi ia tidak dapat mengambil atau menggunakan untuk keperluan pribadi. berurusan langsung dengan kas yang sesungguhnya, tetapi ia tidak dapat mengambil atau menggunakan untuk keperluan pribadi.

1.) Informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

Sebagaimana dipaparkan oleh Mulyadi (Mulyadi, 2019), informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari penjualan tunai yaitu:

- a) Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai.
- 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.

Menurut Mulyadi (Mulyadi, 2019) Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dalam penerimaan kas dari penjualan tunai adalah:

- a) Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai.
- c) Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- d) Nama dan alamat pembeli. Informasi ini diperlukan dalam penjualan produk tertentu , namun pada umumnya informasi nama dan alamat

pembeli ini tidak diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan tunai.

- e) Kuantitas produk yang yang dijual.
- f) Otorisasi jabatan yang berwenang

Dari pendapat diatas maka penulis dapat menyimpulkan informasi yang diperlukan oleh manajemen yaitu informasi perusahaan yang menyeluruh baik informasi yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif yang berguna untuk pengambilan keputusan manajemen dan dapat memberikan informasi bagi pihak yang membutuhkan serta keberadaannya dapat dipertanggungjawabkan secara jelas.

Tujuan Sistem Penjualan Tunai dapat tercapai apabila diimbangi dengan unsur-unsur Sistem penjualan Tunai yaitu fungsi-fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk Sistem Penjualan Tunai, bagan alir dokumen serta Sistem Pengendalian Intern.

d. Prosedur yang Membentuk Sistem

Prosedur yang membentuk sistem Penjualan Tunai menurut (Mulyadi, 2019) adalah sebagai berikut:

- 1) Prosedur Order Penjualan Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan

fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

- 2) Prosedur penerimaan kas Dalam prosedur ini, fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “Lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.
- 3) Prosedur penyerahan barang Dalam prosedur ini pengiriman hanya menyerahkan barang kepada pembeli.
- 4) Prosedur pencatatan penjualan tunai Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.
- 5) Prosedur penyetoran kas ke bank Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada satu hari. Dalam prosedur ini, fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.
- 6) Prosedur pencatatan penerimaan kas
 Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

- 7) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan kedalam jurnal umum.

b. Dokumen yang digunakan

Dokumen merupakan blangko yang digunakan untuk melakukan pencatatan dari suatu transaksi. Menurut Mulyadi (2001:463) dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai adalah:

- 1) Faktur Penjualan Tunai (FPT) Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan kedalam jurnal penjualan. Faktur Penjualan Tunai dapat dilihat pada tabel 2.1

Tabel 2.1**Faktur Penjualan Tunai**

FAKTUR PENJUALAN TUNAI						
Nama Pembeli		Alamat	Tanggal		Nomor	
No.	Kode	Nama Barang	Satuan	Harga	Kuantitas	Jumlah Harga
			Jumlah			
	Dicatat Buku	Dicatat dalam jurnal	Diserahkan		Dijual	
Tanggal						
Tanda tangan						

Sumber : (Mulyadi, 2019)

2) Pita Register Kas

Dokumen yang dihasilkan oleh mesin register kas yang dioperasikan oleh bagian kassa setelah terjadi transaksi penerimaan uang dari pembeli sebagai pembayaran atas barang dan juga sebagai dokumen pendukung untuk menyakinkan bahwa faktur tersebut benar-benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas.

Gambar 2.1
Pita Register Kas

TERIMA KASIH		
12.500,00		
15.000,00		
20.000,00		
57.000,00		
75.000,00		
179.500,00	ST	
180.000,00		
500,00	C	

Sumber: Mulyadi 2019: 387

3) Bukti Setor Bank

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

Gambar 2.2
Bukti Setor Bank

BUKTI SETOR BANK			
Nama	Bank	No. Cek	Jumlah Rupiah
No. Rekening			
Tanda tangan	Uang tunai		
	Jumlah		
Jumlah Rupiah			Pengesahan Bank

Sumber : (Mulyadi, 2001:468)

4) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Dokumen penjualan ini merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Gambar 2.3
Rekap Harga Pokok Penjualan

REKAP HARGA POKOK PENJUALAN		
Bulan	Nomor	Tanggal pembuatan
Kode	Nama Persediaan	Jumlah Rupiah
Rekening		
Departemen akuntansi	Bagian Kartu Persediaan dan Kartu Biaya	

Sumber: (Mulyadi, 2001:218)

5) Catatan yang digunakan

Mulyadi (2001:468) menyebutkan Laporan dan catatan yang dibutuhkan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut:

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 dijual selama jangka waktu tertentu, dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut jenis produk tersebut.

Tabel 2.2
Jurnal Penjualan

JURNAL PENJUALAN							
Tanggal	Keterangan	No.Bukti	Piutang	Penjualan	Lain-lain (D)		Hasil
			dagang		No.rek	jumlah	

Sumber: Mulyadi 2001: 108

b) Jurnal Penerimaan Kas

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

Gambar 2.4
Jurnal Penerimaan Kas

JURNAL PENERIMAAN KAS							
Tanggal	Keterangan	Ref	Debet	Kredit			
			Kas	Piutang Dagang	Penjualan Tunai	Rekening Lain	
						No. Rek	Jumlah

Sumber: Mulyadi 2001: 110

c) Jurnal Umum

Jurnal umum digunakan untuk mencatat transaksi yang tidak dapat dicatat pada jurnal khusus seperti retur penjualan dan harga pokok penjualan. Jurnal umum dibuat oleh bagian akuntansi.

Gambar 2. 5
Jurnal Umum

JURNAL UMUM					
Tangga	Keterangan	No.Bukti	No.Rekenin	Debet	Kredit

Sumber: (Mulyadi, 2013)

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 di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang.

Gambar 2. 6
Kartu Persediaan

KARTU PERSEDIAAN										
No. Kode :										
Nama Barang :										
Spesifikasi :										
Tgl	Ket.	Pembelian			Pemakaian			Saldo		
		kuantitas	Harga satuan	Jumlah harga	kuantitas	Harga satuan	Jumlah harga	kuantitas	Harga satuan	Jumlah harga

Sumber: (Mulyadi 2008: 140)

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 kuantitas produk yang dijual.

Gambar 2.7
Kartu Gudang

KARTU GUDANG							
No. KODE :			Gudang : Nama Barang :				
Lokasi :							
Spesifikasi :			MAX :		Satuan :		
Diterima			Diperiksa			Sisa	
Tgl.	No. Bukti	Kuantitas	Tgl.	No. Bukti	Kuantitas	Kuantitas	Keterangan

Sumber: (Mulyadi, 2019)

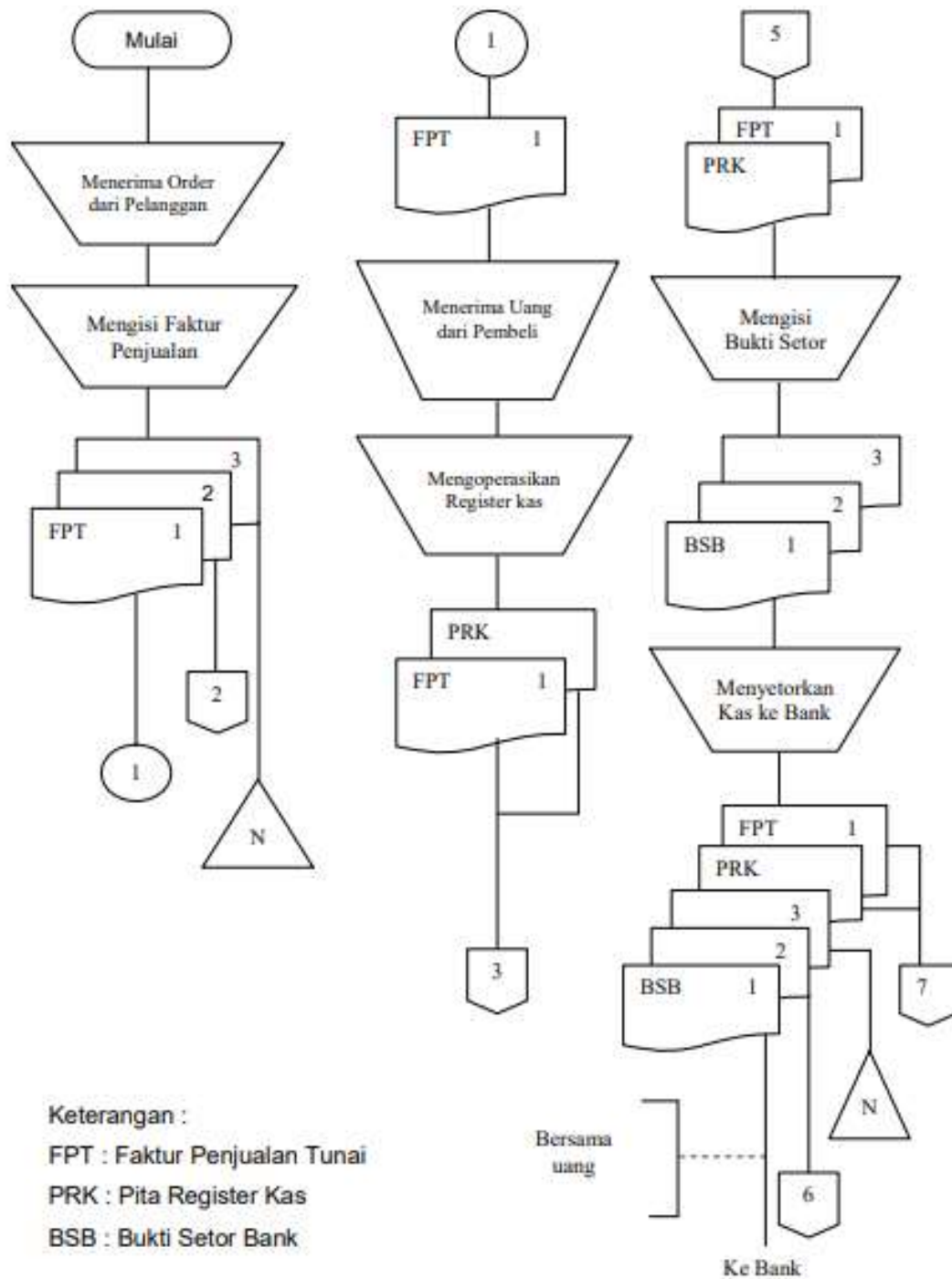
f) Bagan Alir dokumen Sistem Penjualan Tunai

Bagan alir dokumen merupakan bagan alir yang menampilkan aliran dokumen dalam suatu sistem. Bagan alir dokumen Sistem Penjualan Tunai yang ada pada perusahaan digunakan untuk menggambarkan kegiatan penjualan tunai dan menjelaskan prosedur-prosedurnya serta digunakan untuk menganalisis sistem tersebut. Menurut Mulyadi (2001:476-477) bagan alir Sistem Penjualan Tunai adalah sebagai berikut:

Gambar 2.8
Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai

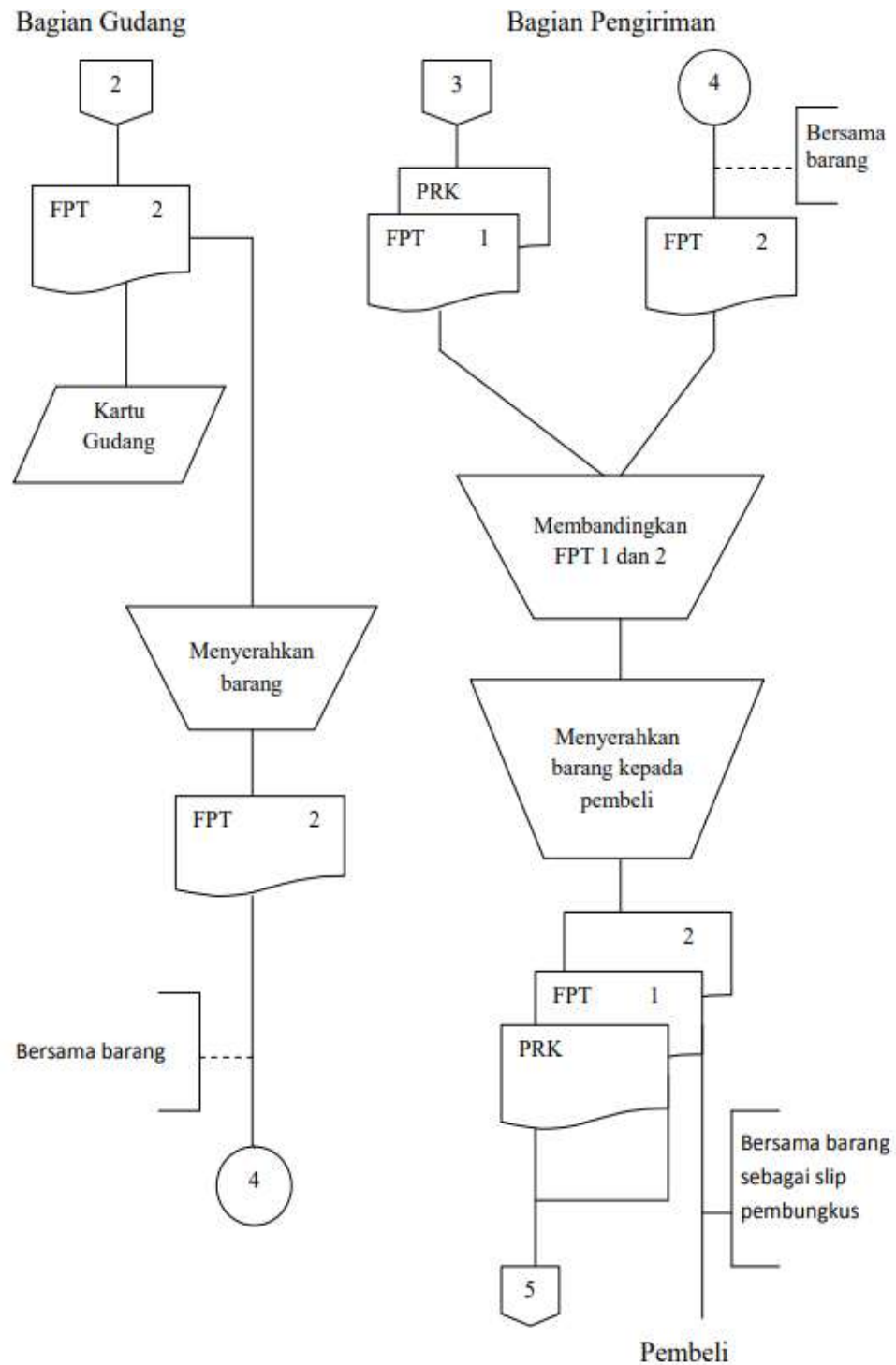
Bagaian order penjualan

Bagian Kas



Sumber: (Mulyadi, 2019)

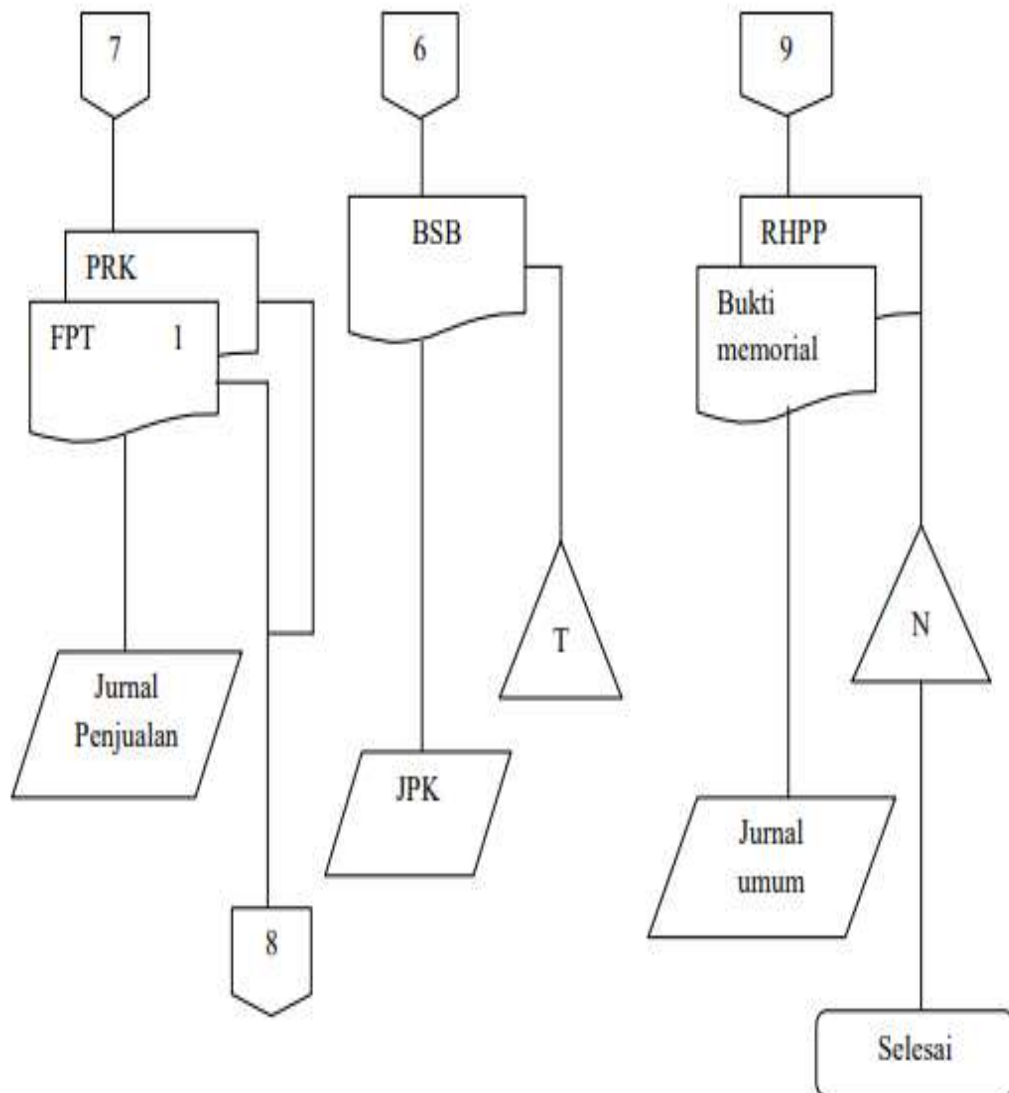
Gambar 2.8 (Lanjutan)
Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai



Sumber: (Mulyadi, 2019)

Gambar 2.8 (Lanjutan)
Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai

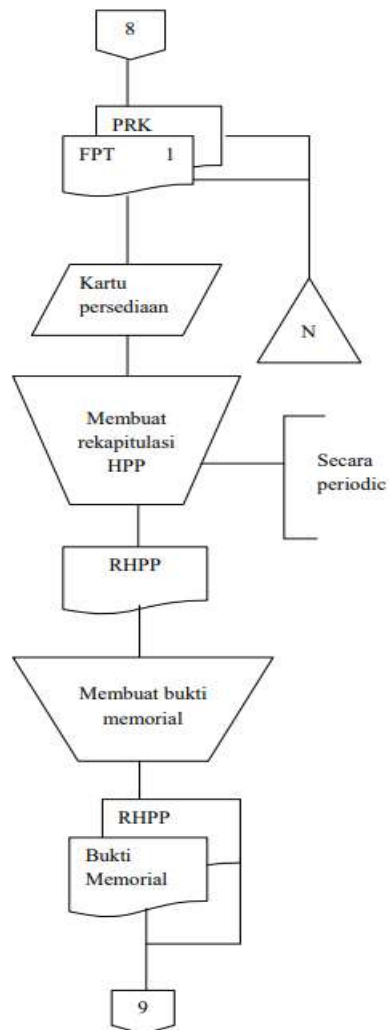
Bagian Jurnal



Sumber: (Mulyadi, 2019)

Gambar 2.8 (Lanjutan)
Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai

Bagian Kartu Persediaan



Keterangan:

RHPP : Rekapitulasi Harga
 Pokok Penjualan

Sumber: (Mulyadi, 2019)

4. *Attribute Sampling* Untuk Pengujian Kepatuhan

Ada tiga model atributte sampling. (1) *fixed-sample-size attribute sampling*, (2) *stop-or-go sampling*, (3) *discovery sampling* (Mulyadi, 2019).

a. *Fixed-sample-size-attribute*

Pengambilan sampel dengan model ini ditujukan untuk memperkirakan presentase terjadinya mutu tertentu dalam suatu populasi. Prosedur pengambilan sampel dengan *fixed-size-attributte* adalah sebagai berikut:

- 1.) Penentuan *attribute* yang akan diperiksa untuk menguji efektivitas pengendalian intern.
- 2.) Penentuan populasi yang akan diambil sampelnya
- 3.) Penentuan besarnya sampel
- 4.) Pemilihan anggota sampel dari seluruh anggota populasi.
- 5.) Pemeriksaan terhadap *attribute* yang menunjukkan efektivitas unsur pengendalian intern.
- 6.) Evaluasi hasil pemeriksaan terhadap *attribute* anggota sample

b. *Stop-or-go sampling*

Dalam *stop-or-go sampling* apabila auditor tidak menemukan adanya penyimpangan atau menemukan jumlah penyimpangan tertentu dari yang telah ditetapkan, maka auditor dapat menghentikan pengambilan sampelnya. Prosedur yang harus dilakukan oleh auditor bila menggunakan *stop-or-go sampling* adalah:

- 1.) Tentukan *desired upper precision limit* dan tingkat keandalan.

- 2.) Gunakan tabel besarnya sampel minimum untuk pengujian pengendalian guna menentukan sampel pertama yang harus diambil.
- 3.) Buatlah tabel *stop-or-go sample*
- 4.) Evaluasi hasil pemeriksaan terhadap sampel.

Langkah-langkah yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

- a.) Menentukan populasi

Populasi adalah sekumpulan data dalam waktu tertentu yang dijadikan sebagai objek penelitian.

- b.) Menentukan sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang dijadikan sebagai sampel dari penelitian.

- c.) Menentukan pengambilan sampel

Penentuan sampel dilakukan dengan acak (*random sampling*) atau dengan teknik *systematic sampling* (sampel sistematis).

- d.) Menentukan atribut yang akan diteliti

Atribut adalah sesuatu yang melekat pada suatu dokumen, yang merupakan ciri-ciri dari dokumen tersebut. Apabila tidak ada atribut dalam dokumen maka dapat dikatakan dokumen tersebut tidak sah.

- e.) Menentukan *desired upper precision limit* (DUPL) beserta tingkat keandalan

Tingkat keandalan dan tingkat kesalahan maksimum yang masih dapat diterima adalah:

(1) Tingkat keandalan sebesar 90%

Digunakan jika tingkat kepercayaan auditor terhadap pengendalian intern cukup besar, dan tingkat *upper precisicon* tidak lebih dari 10%.

(2) Tingkat keandalan sebesar 95%

Digunakan jika tingkat kepercayaan auditor terhadap pengendalian intern cukup besar dan tingkat *upper precisicon* tidak boleh lebih besar dari 5%.

(3) Tingkat keandalan sebesar 97,5%

Digunakan jika tingkat kepercayaan auditor terhadap pengendalian intern cukup besar, dan tingkat *upper precisicon* harus 10% atau kurang.

f.) Pengujian kepatuhan

Berdasarkan tabel pengujian kepatuhan dalam model *stop-or-go sampling* pengambilan sampel akan dilakukan sebanyak empat kali. Apabila dalam pemeriksaan tidak ditemukan kesalahan atau sama dengan nol maka pengambilan sampel dihentikan dan dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern sudah efektif.

Tabel pengujian kepatuhan dalam *metode Stop-or-go sampling* dapat anda lihat pada tabel 2.1 sebagai berikut ini:

Tabel 2.3
Pengujian Kepatuhan

Langkah ke-	Besarnya sampel kumulatif yang digunakan	Berhenti jika kesalahan kumulatif yang terjadi sama dengan	Lanjutkan ke langkah berikutnya jika kesalahan yang terjadi sama dengan	Lanjutan ke langkah 5 jika kesalahan paling tidak sebesar
1	60	0	1	4
2	96	1	2	4
3	126	2	3	4
4	156	3	4	4
5	Gunakan Fixed Sample-Size-Attribute Sampling			

Sumber: (Mulyadi, 2019): 264

Untuk menentukan besarnya sampel minimum dalam melakukan pengujian pengendalian dapat anda lihat pada tabel 2.2 sebagai berikut:

Tabel 2.4
Besarnya Sampel Minimum Untuk Pengujian Pengendalian
(Zero Expected Occurance)

AUPL	Sample Size Based On Confidence Level		
	90%	95%	97,5%
10%	24	30	37
9%	27	34	42
8%	30	38	47
7%	35	43	53
6%	40	50	62
5%	48	60	74
4%	60	75	93
3%	80	100	124
2%	120	150	185
1%	140	300	170
Perhatian: Jika kepercayaan terhadap pengawasan intern, umumnya disarankan tidak menggunakan tingkat keandalan kurang dari 95% dan tidak menggunakan AUPL lebih besar dari 5%. Oleh karena itu, dalam hampir semua pengujian pengendalian, besarnya sample harus tidak boleh kurang dari 60 tanpa pengurangan.			

Sumber: (Mulyadi, 2019): 265

Untuk mencari besarnya sampel minimum untuk melakukan pengujian pengendalian dalam metode *stop-or-go sampling* dapat dilihat pada gambar 2.5 berikut ini:

Gambar 2. 9
Cara Pencarian Besarnya Sampel Minimum
Untuk Pengujian Pengendalian

Desired upper precision limit	Besarnya sampel atas dasar pengujian pengendalian		
	90%	95%	97,5%
10%			
9			
8			
7			
6			
5			
4			
3			

Sumber: (Mulyadi, 2019)

Pengambilan sampel dihentikan jika DUPL = AUPL (*desired upper precision limit* sama dengan *achived upper precision limit*). AUPL dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$AUPL = \frac{\text{Confidence Level Factor at Desired Reliability for occurrence observed}}{\text{sample size}}$$

Jika dari pemeriksaan terhadap jumlah anggota sampel yang pertama diidapati kesalahan sama dengan 1, maka auditor perlu menambah sampel dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Sampel size} = \frac{\text{confidence level faktor at desired reliability for occurance observed}}{\text{desired upper precision limit}}$$

Jika AUPL belum sama dengan DUPL, maka sampel yang diambil harus ditambah sampai dengan empat kali pengambilan sampel. Jika sampai empat

kali mengambil sampel AUPL belum sama dengan DUPL maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern tidak efektif.

g.) Evaluasi pemeriksaan terhadap sampel

Setelah dilakukan pemeriksaan dilakukan evaluasi terhadap pengujian sampel. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan AUPL dan DUPL. Jika $AUPL < DUPL$ maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern efektif. Sedangkan jika $AUPL > DUPL$ maka pengendalian intern tidak efektif. Berikut adalah tabel untuk mencari *confidence level factor* dan menentukan AUPL.

Untuk menentukan *attribute sampling table for determining stop-or-go sampling size* dapat dilihat pada tabel 2.4 berikut ini:

Tabel 2.5
Attribute Sampling Table For Determining
Stop-Or-Go Sampling Sizes And Upper Precision
Limit Population Occurance Rate Based On Sample Result

Number of Occurance	Confidence Levels		
	90%	95%	97,5%
0	2.4	3.0	3.7
1	3.9	4.8	5.6
2	5.4	6.3	7.3
3	6.7	7.8	8.8
4	8.0	9.2	10.3
5	9.3	10.6	8.8
6	10.6	11.9	10.3

7	11.8	13.2	11.7
8	13.0	14.5	13.1
9	14.3	16.0	14.5
10	15.5	17.0	15.8
11	16.7	18.3	17.1
12	18.0	19.5	18.4
13	19.0	21.0	19.7
14	20.2	22.0	21.0
15	21.4	23.4	22.3
16	22.6	24.3	23.5
17	23.8	26.0	24.7
18	25.0	27.0	26.0
19	26.0	28.0	27.3
20	27.1	29.0	28.5

Sumber: (Mulyadi, 2019)

c. *Discovery sampling*

Dasar penggunaan *discovery sampling* adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2019):

- 1.) Jika auditor memperkirakan tingkat kesalahan dalam populasi sebesar nol atau mendekati nol persen.
- 2.) Jika auditor karakteristik yang sangat kritis, yang jika hal ini ditemukan, merupakan petunjuk adanya ketidakberesan yang lebih luas atau kesalahan yang serius dalam laporan keuangan.

Discovery sampling digunakan juga dalam pengujian substantif. Apabila tujuan dari audit adalah untuk menemukan setidaknya satu kesalahan yang memiliki dampak signifikan terhadap suatu akun.

Prosedur pengambilan sampel dalam *discovery sampling* adalah sebagai berikut:

- a.) Menentukan *attribute* yang akan diperiksa
- b.) Menentukan populasi dan besar populasi yang akan diambil sampelnya.
- c.) Menentukan tingkat keandalan.
- d.) Menentukan *desired upper precision limit*.
- e.) Menentukan besarnya sampel.
- f.) Periksa *attribute* sampel.
- g.) Evaluasi hasil pemeriksaan terhadap karakteristik sampel

B. Peneliti Terdahulu

Tabel 2. 6
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	(Sepdina, 2008)	Evaluasi Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan Tunai	Variabel Dependen: Penjualan Tunai Variabel Indepeneden: Sistem Pengendalian Intern	Sistem pengendalian intern penerimaan kas dari penjualan tunai yang diterapkan pada Oriflame Cabang Yogyakarta sudah sesuai dengan teori. Hasil pengujian kepatuhan menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan tunai pada Oriflame Cabang

				Yogyakarta sudah efektif, terbukti dari 60 sampel yang digunakan tidak ditemukan adanya kesalahan atau tingkat kesalahan sama dengan nol.
2.	(Fiernaningsih & Herjianto, 2021)	Analisis Prosedur Administrasi Penjualan Tunai Di Sido Semi	Variabel Dependen: Penjualan Tunai Variabel independen: Prosedur Administrasi	Hasil analisis prosedur administrasi penjualan tunai di Sido Semi Catering menunjukkan bahwa kegiatan administrasi berjalan dengan baik meskipun belum sepenuhnya sama dengan teori penjualan tunai.
3	(Rahmayanti & Resiyani, 2019)	Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Prosedur Penjualan Tunai, Kredit, Konsinyasi dan Penerimaan Kas Pada PT. Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru	Variabel Dependen: Penjualan Tunai, Kredit, Konsinyasi dan Penerimaan Kas Variabel Independen: Sistem Pengendalian Intern	Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan, hasil analisis kualitatif dari jawaban kuesioner menunjukkan bahwa belum sesuai dengan kajian teori, tetapi telah disesuaikan dengan kondisi yang ada di perusahaan hal ini terlihat dari karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab tidak sesuai dengan SOP yang ada. Sedangkan analisis kuantitatif dalam melakukan

				pengujian pengendalian menggunakan model Stop Or Go Sampling didapat hasil pemeriksaan bahwa AUPL sebesar 5% dan DUPL sebesar 5%, yang berarti $AUPL = DUPL$ sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern perusahaan sudah efektif.
4.	(Lydia Sumiyati, 2011)	Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Persediaan Obat Pada Rumah Sakit Panti Secanti Gisting	Variabel Dependen: Persediaan Obat Variabel Independen: Sistem Pengendalian Internal	Hasil penelitian mengungkapkan bahwa sistem pengendalian internal obat di Panti Jompo Secanti Hospital Gisting tidak sesuai dengan prinsip yang berlaku umum. Ada tiga hal yang perlu menjadi perhatian manajemen rumah sakit, yaitu struktur organisasi, narasi dan pemisahan tugas prosedur dan sistem.
5.	(Padrin Danas Savitri, 2013)	Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten	Variabel Dependen: Penjualan Tunai Variabel Independen: Sistem Akuntansi	Hasil evaluasi sistem akuntansi penjualan tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan sudah cukup baik namun masih ada kekurangan yaitu

				pemilik perusahaan masih bertindak sebagai bagian marketing yang membantu menerima order dari pembeli, sehingga otorisasi untuk bagian marketing tidak hanya dilakukan oleh satu orang saja. Untuk dokumen dan catatan yang digunakan telah sesuai dengan kebutuhan perusahaan, meskipun penggunaan dokumen perusahaan belum bernomor urut tercetak.
6.	(Surupati, 2013)	Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada Pt. Laris Manis Utama Cabang Manado	Variabel Dependen: Penjualan dan Penagihan Piutang Variabel Independen: Sistem Pengendalian Intern	Hasil penelitian menunjukkan pengendalian intern penjualan yang meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, belum efektif jika dibandingkan dengan teori.
7.	(Adriani, 2013)	Evaluasi sistem pengendalian intern	Variabel Dependen:	Hasil penelitian menunjukan bahwa pengendalian

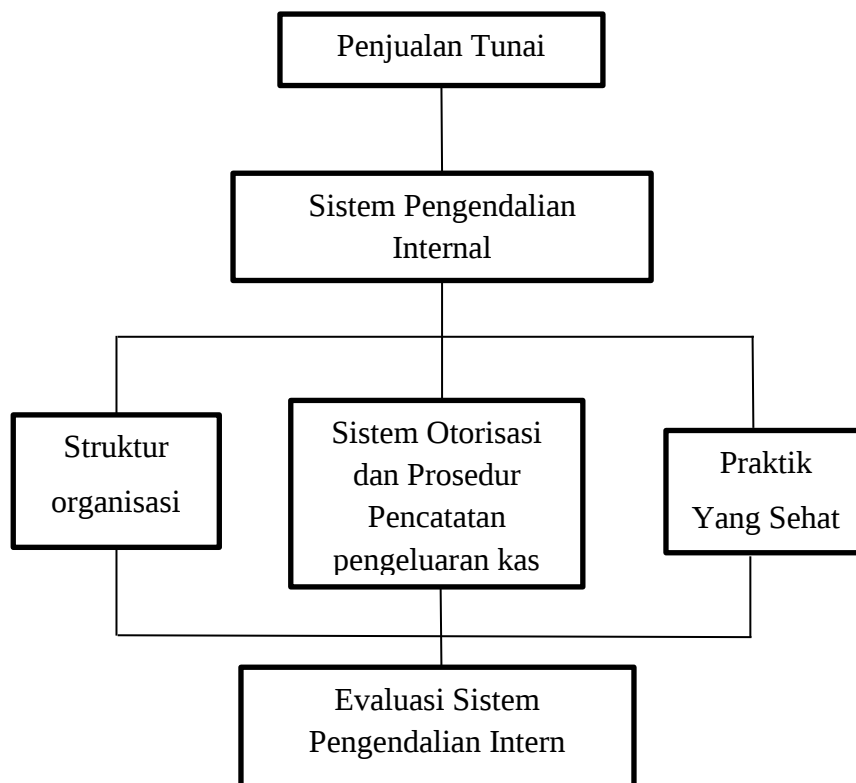
		penjualan tunai pada usaha batik gunawan setiawan Surakarta	Penjualan dan Penagihan Piutang Variabel Independen: Sistem Pengendalian Intern	internal yang ada cukup aman walaupun masih sangat sederhana. Dari analisis yang dilakukan, dalam kelanjutannya ketika perusahaan perseorangan ini menjadi besar maka perlu adanya suatu pembenahan dalam sistem pengendalian internal didalamnya.
--	--	---	---	--

Sumber: Diolah Penulis (2023)

C. Kerangka Teori

Penelitian ini akan meneliti efektivitas variabel sistem pengendalian intern terhadap penjualan tunai. Untuk memberikan gambaran mengenai hubungan tersebut, penulis mengilustrasikan pada sebuah kerangka teori yang menggambarkan hubungan antar variabel penelitian. Kerangka teori pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2.10
Kerangka Teori



Sumber: Diolah Penulis (2023)