BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Pengendalian

Menurut Milton F. Usry dan Lawrence H. Hammer (2008:5) yang diterjemahkan oleh Alkonsu Sirait dan Herman Wibowo mengartikan pengendalian adalah sebagai berikut :

"Pengendalian merupakan usaha sistematis perusahaan untuk mencapai tujuan dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuat tindakan yang tepat untuk mengoreksi perbedaan yang penting."

Menurut William K. Carter (2009:6) yang diterjemahkan oleh Krista mengartikan pengendalian adalah sebagai berikut :

"Pengendalian merupakan usaha sistematis menejemen untuk mencapai tujuan."

Dalam pengendalian, aktivitas yang dilakukan yaitu dimonitori secara kontinu untuk memastikan bahwa hasilnya akan berada dalam batasan yang diinginkan. Hasil aktual dari setiap aktivitas dibandingkan dengan rencana, dan jika terdapat perbedaan yang signifikan, tindakan perbaikan mungkin diambil. Bentuk pengendalian yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah mengenai pengendalian terhadap sistem dan prosedur penjualan. Pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan sangat dipengaruhi oleh isi laporan yang akan dihasilkan dan

jika diterapkan dalam penjualan maka distribusi penjualan adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam faktur penjualan.

Adapun karakteristik pengendalian yaitu perangkap kerja pengendalian menjadi kendala bagi produktivitas, tetapi meningkatkan reliabilitas (keandalan) output sistem informasi. Reliabilitas adalah derajat ketepatan, ketelitian atau keakuratan yang ditunjukkan oleh instrumen pengukuruan. Selain itu, prosedur pengendalian yang ada yaitu kebijakan dan prosedur sebagai pelengkap lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang dibangun oleh manajemen untuk memberikan jaminan yang menjadi atas tercapainya tujuan. Selain itu, tugas dari pengendalian itu sendiri yaitu melibatkan imbal balik produktifitas itu sendiri.

2.1.2 Pengertian Pengendalian Intern

Menurut George H. Bodnar dan Williams S. Hopwood (2008:165) yang diterjemahkan oleh Julianto Agung dan Lilis Setiawati mengartikan pengendalian intern adalah sebagai berikut :

> "Proses pengendalian intern yaitu kebijakan dan prosedur yang dibangun untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa tujuan entitas berikut ini akan dapat dicapai : a) efektifitas dan efisiensi operasi, b) reliabilitas pelaporan keuangan, c) kesesuaian dengan hukum dan peraturan yang berlaku."

Adapun menurut Berry E. Cushing (2008:78) yang diterjemahkan oleh Ruchiyat Kosasih mengartikan pengendalian intern adalah sebagai berikut :

> "Pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode yang terkoordinir dalam tindakan atau ukuran yang ditetapkan di dalam suatu perusahaan untuk mengamankan harta (kekayaan)nya, mengecek ketelitian, dan keandalan data akuntansinya, meningkatkan data efisiensi operasi yang mendorong ketaatan terhadap kebijaksanaan yang ditetapkan oleh manajemen."

2.1.2.1 Konsep Pengendalian Intern

Konsep pengendalian intern terdiri atas berbagai kebijakan, praktik, dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan untuk mencapai empat tujuan menurut James A. Hall (2007:181) yang diterjemahkan ole Dewi Fitrisari dan Deny Arnos Kwary, yaitu :

1. Menjaga aktiva perusahaan.
2. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi.
3. Mendorong efesiensi dalam operasional perusahaan.
4. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen.

Menurut konsep pengendalian intern diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Menjaga aktiva perusahaan

   Aktiva (kekayaan) perusahaan dapat berupa aktiva yang berwujud maupun aktiva yang tidak berwujud. Kekayaan sangat diperlukan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Jika aktiva itu hilang maka perusahaan akan mengalami kerugian besar sebab harta adalah bagian penting selain modal yang membuat perusahaan tetap eksis dan berdiri.

2. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi

   Informasi menjadi dasar pembuatan keputusan, apabila informasi salah maka keputusan yang diambil, baik oleh manajemen maupun pihak lain akan menjadi salah juga. Perusahaan harus mengawasi atau mengontrol serta memastikan pembuat catatan-catatan mengenai transaksi-transaksi yang terjadi, dimana catatan-catatan tersebut harus benar, tepat dan andal sebab dari catatan-catatan tersebut akan menjadi informasi akuntansi yang akan disampaikan kepada pihak menejemen.

3. Mendorong efesiensi dalam operasional perusahaan

   Adalah perusahaan harus mengendalikan jalannya operasional perusahaan untuk mendorong efisiensinya kegiatan operasional perusahaan agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan yang mengakibatkan kerugian. Efisiensi merupakan suatu perbandingan antara besarnya pengorbanan dan hasil yang diperoleh.

4. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen

   Secara berkala manajemen telah menetapkan tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan dan tujuan tersebut hanya dapat dicapai apabila semua pihak dalam perusahaan bekerja sama dengan baik dengan cara mematuhi kebijakan-kebijakan serta prosedur yang sudah ditetapkan oleh pihak manajemen

Dari uraian yang dijelaskan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa didalam pengendalian intern ada berbagai macam konsep agar pengendalian intern berjalan dengan baik yaitu dengan menjaga aktiva perusahaan, memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi, mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan dan mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen.

2.1.2.2 Keterbatasan dalam Pengendalian Intern

Didalam pengendalian intern pasti terdapat beberapa keterbatasan yang terjadi di dalam pelaksanaan pengendalian intern, adapun keterbatasan dalam pengendalian intern menurut Azhar Susanto (2008:10) adalah sebagai berikut :

1. Kesalahan
2. Kolusi
3. Penyimpangan manajemen
4. Biaya dan manfaat

Dari keterbatasan pengendalian intern diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kesalahan muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah atau perhatiannya selama bekerja terpecah.
2. Kolusi, tindakan yang dilakukan bersama-bersama oleh beberapa individu untuk tujuan kejahatan, kolusi dapat mengakibatkan bobolnya pengendalian intern yang dibangun untuk melindungi kekayaan entitas dan tidak terdeteksinya kecurangan oleh pengendalian intern yang dirancang.
3. Penyimpangan manajemen, dapat mengakibatkan kebijakan yang telah ditetapkan untuk tujuan yang tidak sah seperti keuntungan pribadi manajemen, penyajian kondisi keuangan yang berlebihan, atau kepatuhan semu.
4. Manfaat dan biaya, biaya diperlukan untuk mengoperasikan pengendalian intern yang tidak boleh melebihi manfaat yang diharapkan dari pengendalian intern tersebut. karena pengukuran secara tepat baik biaya maupun manfaat biasanya tidak mungkin dilakukan, manajemen harus memperkirakan dan mempertimbangkan secara kuantitatif dan kualitatif dalam nengevaluasi biaya dan manfaat pengendalian intern.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pengendalian intern terdapat berbagai keterbatasan yang terjadi di dalam kegiatannya, dimana kelemahan tersebut dapat merugikan perusahaan. Adapun keterbatasan yang terdapat pada pengendalian intern adalah kesalahan, kolusi, penyimpangan manajemen, serta manfaat dan biaya.

2.1.2.3 Model Pengendalian Intern

Didalam pengendalian intern terdapat beberapa model pengendalian intern, model pengendalian intern tersebut digunakan untuk pencegahan, pemeriksaan, dan perbaikan menurut James A. Hall (2007:182-184) yang diterjemahkan oleh Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, antara lain sebagai berikut :

1. Pengendalian Pencegahan
2. Pengendalian Pemeriksaan
3. Pengendalian Perbaikan

Dari model pengendalian intern diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pengendalian Pencegahan

   Pengendalian pencegahan adalah teknik pasif yang di desain untuk mengurangi frekuensi terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan. Pengendalian pencegahan menegakkan kesesuaian antara tindakan yang seharusnya dengan yang diinginkan, hingga mendegah peristiwa yang menyimpang. Kebanyakan peristiwa yang tidak diinginkan dapat di blokir pada tahap ini.

2. Pengendalian Pemeriksaan

   Pengendalian pemerikasaan ini adalah alat, teknik, dan prosedur yang di desain untuk mengidentifikasi serta mengekspos berbagai peristiwa yang tidak diinginkan dan yang lepas dari pengendalian pencegahan. Pengendalian ini mengungkapkan bebagai jenis kesalahan tertentu melalui perbandingan kejadian sesungguhnya dengan standar yang ditetapkan.

3. Pengendalian Perbaikan

   Pengendalian perbaikan adalah tindakan yang diambil untuk membalik berbagai pengaruh kesalahan yang terdeteksi dalam tahap sebelumnya. Terdapat perbedaan yang penting antara pengendalian pemeriksa dengan pengendalian perbaikan, pengendalian pemeriksaan mengidentifikasi berbagai peristiwa yang tidak diinginkandan menarik perhatian atas masalah tersebut, sedangkan pengendalian perbaikan akan memperbaiki masalah tersebut.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa didalam pengendalian intern terdapat berbagai macam model pengendalian intern mengenai pencegahan, pemeriksaan, dan perbaikan untuk meminimalisir kesalahan yang terjadi. Adapun model pengendalian intern adalah pengendalian pencegahan, pengendalian pemeriksaan dan pengendalian perbaikan.

2.1.2.4 Komponen Pengendalian Intern

Selain memiliki model, pengendalian intern juga memiliki 5 komponen pengendalian intern dalam mendukung berjalannya pengendalian intern dengan baik, adapun komponen pengendalian intern menurut James A. Hall (2007:186-190) yang diterjemahkan oleh Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, adalah sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian
2. Penilaian resiko
3. Informasi dan Komunikasi
4. Pengawasan
5. Aktivitas pengendalian

Dari komponen pengendalian intern diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian

   Adalah dasar dari empat komponen pengendalian lainnya. Lingkungan pengendalian membentuk arah perusahaan dan mempengaruhi kesadaran pengendalian pihak manajemen dan karyawan, berbagai elemen penting dari lingkungan pengendalian adalah intergritas dan nilai etika manajemen, struktur organisasi, keterlibatan dewan komisaris dan komite audit (jika ada), filosofi manajemen dan siklus operasionalnya, prosedur untuk mendelegasikan tanggung jawab dan otoritas, metode manajemen untuk menilai kinerja, pengaruh eksternal seperti pemeriksaan oleh badan pemerintah, kebijakan dan praktik perusahaan dalam mengelola sumber daya manusianya. Adapun penjelasan dari elemen-elemen penting dari lingkungan pengendalian adalah sebagai berikut :

   a. Integritas dan nilai etika manajemen

      Efektifitas pengendalian tidak dapat meningkat melampaui integritas dan nilai etika orang yang menciptakan, mengurus, dan memantaunya. Integritas dan nilai etika merupakan unsur pokok lingkungan pengendalian, yang mempengaruhi pendesainan pengurusunan, dan pemantauan komponen yang lain. Integritas dan perilaku etika merupakan produk dari standar etika dan prilaku entitas, bagaimana hal itu dikomunikasikan, dan ditegakkan dalam praktik.

   b. Struktur organisasi

      Struktur organisasi suatu entitas memberikan kerangka kerja menyeluruh bagi perencanaan, pengarahan, dan pengendalian operasi. Suatu struktur organisasi meliputi pertimbangan bentuk dan unit-unit organisasi entitas,

termasuk organisasi pengolahan data serta hubungan fungsi manajemen yang berkaitan dengan pelaporan.

c. Keterlibatan dewan komisaris dan komite audit

   Kesadaran pengendalian entitas sangat dipengaruhi oleh dewan komisaris dan komite audit. Atribut yang berkaitan dengan dewan komisaris atau komite audit ini mencangkup independensi dewan komisaris atau komite audit dari manajemen, pengalaman dan tingginya pengetahuan anggotanya, luasnya keterlibatan dan kegiatan pengawasan, memadainya tindakan, tingkat sulitnya pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh dewan atau komite tersebut kepada manajemen, dan interaksi dewan atau komite tersebut dengan auditor intern dan ekstern.

d. Filosofi manajemen dan siklus operasionalnya

   Falsafah dan siklus organisasi menjangkau tentang karakteristik yang luas. Karakteristik ini dapat meliputi pendekatan manajemen dalam mengambil dan memantau resiko usaha, sikap dan tindakan manajemen terhadap pelaporan keuangan dan upaya manajemen terhadap pelaporan keungan dan upaya manajemen untuk mencapai anggaran, laba serta tujuan bidang keuangan dan sasaran operasi.

e. Prosedur untuk mendelegasikan tanggung jawab dan otoritas

   Metode ini mempengaruhi pemahaman terhadap hubungan pelaporan dan tanggungjawab yang ditetapkan dalam entitas. Metode tersebut meliputi kebijakan entitas mengenai masakah seperti praktik usaha yang dapat diterima, konflik kepetingan dan aturan prilaku.

f. Kebijakan dan praktik perusahaan dalam mengelola sumber daya manusianya

Praktik dan kebijakan karyawan berkaitan dengan pemekerja, orientasi, pelayihan, evaluasi, bimbingan, promosi, dan pemberian kompensasi, dan tindakan perbaikan.

2. Penilaian Resiko

   Perusahaan harus melakukan penilaian risiko untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola berbagai resiko yang berkaitan dengan laporan keuangan.

3. Informasi dan Komunikasi

   Sistem Informasi Akuntansi terdiri atas berbagai record dan metode yang digunakan untuk melakukan, mengidentifikasi, menganalisis, mengklasifikasi dan mencatat berbagai transaksi perusahaan serta untuk menghitung berbagai aktiva dan kewajiban yang terkait didalamnya.

4. Pengawasan

   Pengawasan adalah proses yang memungkinkan kualitas desain pengendalian intern serta operasinya berjalan. Pengawasan yang pada aktivitas yang berjalan dapat diwujudkan melalui integritasi berbagai modul komputer yang terpisah kedalam sistem informasi yang menangkap berbagai data penting dan/atau memungkinkan pengujian pengendalian dilakukan sebagai bagian dari operasional rutin. Jadi, modul melekat memungkinkan pihak menejemen dan auditor untuk mempertahankan inspeksi konstan atas fungsi pengendalian.

5. Aktivitas Pengendalian

   Aktivitas pengendalian adalah berbagai kebijakan dan prosedur yang digunakan untuk memastikan bahwa tindakan yang tepat telah diambil untuk mengatasi risikomperusahaan yang telah diidentifikasi.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa komponen pengendalian intern ada 5 yaitu lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, pengawasan, dan aktivitas pengendalian. Komponen pengendalian tersebut dapat membuat pengendalian dalam suatu perusahaan akan berjalan dengan baik.

2.1.2.5 Peran Penting Pengendalian Intern

Adapun peran penting pengendalian intern dari lima komponen pengendalian intern diatas untuk menyediakan manajemen informasi yang penting mengenai risiko penyalahsajian yang penting dalam laporan keuangan maupun penipuan. Selain itu, tujuan pengendalian intern harus dipandang relevan dengan tujuan individu yang akan menjalankan sistem pengendalian dan tugas pengendalian intern biasanya melibatkan imbal balik dengan produktivitas. Para manajemen karenanya diharuskan untuk mendapat pengetahuan yang memadai atas pengendalian intern untuk merencanakan audit mereka, misalnya pengendalian intern di perusahaan mempengaruhi cara auditor akan menilai apakah perusahaan telah melaporkan semua kewajibannya, auditor harus memahami bagaimana pembelian dilakukan, diproses, dan dicatat. Struktur pengendalian intern menyediakan informasi ini dan membimbing menejemen dalam perancanaan berbagai pengujian tertentu untuk menetapkan kecenderungan dan keluasan penyalahsajian informasi yang disampaikan.

2.1.3 Pengertian Penjualan

Adapun pengertian menurut Chairul Marom (2008:28), mengatakan bahwa pengertian penjualan adalah sebagai berikut :

"Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur".

Penjualan merupakan suatu transaksi yang terjadi antara dua orang atau lebih dimana ada timbal balik dari transaksi itu, biasanya timbal balik itu adalah uang dari konsumen kepada produsen dan sebaliknya produsen memberikan barang atau jasanya kepada konsumen. Tujuan umum dari penjualan adalah mencapai volume penjualan tertentu, mendapat laba yang maksimal dengan modal sekecil-kecilnya dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.1.3.1 Macam-macam Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan penting dalam perusahaan dagang, banyaknya macam-macam penjualan yang ada dapat memberikan perusahaan kontribusi yang besar dalam hal pendapatan, adapun macam-macam penjualan menurut La Midjan (2009:170)terbagi menjadi 5 macam, yaitu :

1. Penjualan Tunai
2. Penjualan Kredit
3. Penjualan Ekspor
4. Penjualan Konsinyasi
5. Penjualan Grosir

Dari macam-macam penjualan diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Penjualan Tunai

   Penjualan tunai adalah penjualan yang bersifat *cash* dan *carry* pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi enbayaran selama satu bulan dianggap kontan.

2. Penjualan Kredit

   Penjualah kredit adalah penjualan dengan pembayaran dalam jangka waktu rata-rata diatas satu bulan atau pemindahan hak milik dari penjual kepada pembeli tidak diikuti dengan diterimanya sejumlah uang dari pembeli kepada penjual pada saat itu juga sehingga transaksi ini akan menimbulkan piutang dagang dalam perusahaan.

3. Penjualan Ekspor

   Penjualan ekspor adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

4. Penjualan Konsinyasi

   Penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

5. Penjualan Grosir

   Penjualan grosir adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan ada berbagai macam yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan ekspor, penjualan konsinyasi, dan penjualan grosir.

2.1.3.2 Macam-macam Dokumen Penjualan

Penjualan juga mempunyai dokumen-dokumen mengenai transaksi penjualan yang di arsip oleh perusahaan sebagai alat bukti untuk penunjang laporan keuangan. Adapun macam-macam dokumen dalam penjualan menurut La Midjan (2009:183), sebagai berikut :

1. Order Penjualan Barang (*Sales Order*)
2. Nota Penjualan Barang
3. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*)
4. Faktur Penjualan (*Invoice*)
5. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*)

Dari macam-macam dokumen penjualan diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Order Penjualan Barang (*Sales Order*)

   Merupakan penghubung antara beragam fungsi yaang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

   Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.

3. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*)

   Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan (*Invoice*)

   Merupakan dokumen yang menunjukan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukan informasi kuantitas, haraga, dan jumlah tagihannya.

5. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*)

   Digunakan untuk mencatat penjualan barang dagangan yang dilakukan secara kredit. Dalam buku harian ini akan terlibat perkiraan piutang dagang dan penjualan.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan memiliki berbagai dokumen-dokumen mengenai transaksi penjualan yaitu order penjualan barang, nota penjualan barang, perintah penyerahan barang, faktur penjualan,

jurnal penjualan. Dimana dokumen ini berguna sebagai bahan dalam menyusun laporan keuangan perusahaan.

2.1.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Penjualan akan berjalan dengan baik jika didalam penjualan tersebut didukung oleh faktor-faktor yang mempengaruhi jalannya kegiatan penjualan, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2007:406), adalah sebagai berikut :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
2. Kondisi pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan
5. Faktor-faktor Lain

Dari faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

   Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual yaitu jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan, harga produk atau jenis, syarat penjualan.

2. Kondisi pasar

   Kondisi pasar yang baik akan mempengaruhi kegiatan penjualan karena pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan.

3. Modal

   Modal sangat penting dalam kegiatan penjualan untuk mengangkut barang dagangan ditempat atau untuk membesarkan usahanya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

   Pada perusahaan yang besar biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5. Faktor-faktor Lain

   Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan juga memiliki faktor-faktor yang dapat mempengaruhi jalannya kegiatan penjualan dengan baik, faktor-faktor tersebut adalah kondisi dan kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah yang akan menarik pembeli untuk datang dan membeli lagi.

2.1.4 Pengertian Pengendalian Intern Penjualan

Menurut La Midjan (2009:51) mengartikan pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :

“Menciptakan suatu cara, tindakan tertentu sehingga aktivitas penjualan berjalan lancar dan hasilnya sesuai dengan jumlah yang seharusnya dapat disajikan dalam catatan keuangan perusahaan.”

Adapun menurut www.respository.upi.edu mengatakan bahwa pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :

"Pengendalian intern penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang dilakukan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar dan dapat menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (*return of investment*)."

Dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern penjualan adalah membuat rancangan atau cara mengenai aktivitas penjualan agar penjualan dapat mengikuti aturan dan cara yang sudah ditetapkan oleh perusahaan sehingga aktivitas penjualan dapat berjalan dengan baik, jika terjadi perbedaan maka akan diambil tindakan-tindakan oleh pihak manajemen untuk meminimalisasi perbedaan-perbedaan yang terjadi. Pengendalian intern penjualan memiliki tujuan yaitu penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman aktual kepada pelanggan non fiktif, transaksi penjualan yang ada telah dicatat (kelengkapan), penjualan yang dicatat adalah untuk jumlah barang yang dikirim dan ditagih serta dicatat dengan benar (penilaian), transaksi penjualan yang diklasifikasikan dengan pantas (klasifikasi), penjualan dicatat dalam waktu yang sesuai (ketepatan), transaksi penjualan yang dimasukan dengan pantas dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran).

Menurut Azhar Susanto (2008:186) proses pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :

1. Perlu diciptakan filsafah manajemen sebagai landasan gaya operasi perusahaan atas transaksi penjualan untuk mendukung ketepatan dan kebenaran serta efesiensi atas barang yang dijual berikut menghindarkan terjadinya kecurangan.
2. Aktivitas dari fungsi penjualan yang harus dipisahkan terdiri dari:
   a. Aktivitas penerimaan order *(order procedures)* pada bagian penjualan.
   b. Aktivitas pengeluaran dan pengiriman barang *(shipping procedures)* pada bagian gudang.

c. Aktivitas penjualan faktur *(billing procedures)* pada bagian akuntansi.
d. Aktivitas pencatatan penjualan *(account receivable procedures)* pada bagian kas.

3. Aktivitas dari fungsi organisasi tersebut masing-masing diberi wewenang, tugas dan tanggung jawab terpisah.
4. Hanya barang yang telah dipesan yang akan dikirim.
5. Penggunaan atas formulir-formulir yang telah dirancang dengan memadai dan atas formulir-formulir tersebut dipantau penggunaannya.
6. Semua penyerahan barang melalui penjualan harus terkontrol sehingga kerugian akibat pencurian dan lain-lain dapat dihindarkan.
7. Bagian pengawasan secara terus menerus melaksanakan pengecekan atas sistem dan prosedur penjualan yang ada dari kemungkinan penyimpangan dari lingkungan pengendalian, sistem pengendalian, sistem akuntansi dan prosedur pengendalian yang telah ditetapkan.

Proses pengendalian intern penjualan merupakan salah satu pendapatan perusahaan, karena adanya proses pengendalian intern penjualan tidak dikelola dengan baik maka secara langsung akan merugikan perusahaan. Hal ini disebabkan oleh adanya penjualan yang diharapkan tidak dicapai dan pendapatan perusahaanpun berkurang, maka dari itu dalam melakukan proses pengendalian intern penjualan, pengendalian intern penjualan sangat diperlukan.

2.2 Kerangka Pemikiran

CV. Pratama Karsa. CV. Pratama Karsa adalah perusahaan dagang yang bergerak di bidang jasa dan merupakan usaha bisnis retail alat–alat keselamatan pemadam kebakaran yang telah berkembang. CV. Pratama Karsa dalam hal ini melakukan pengendalian intern penjualan dalam meretail alat-alat keselamatan pemadam kebakaran. Dalam kegiatannya CV. Pratama Karsa membedakan antara bagian penjualan dengan bagian keuangan, agar tidak terjadinya kecurangan sebab bagian penjualan dengan bagian keuangan tidak dilakukan oleh orang yang sama. Sehingga, penulis akan meneliti tentang pengendalian intern yang dilakukan oleh CV. Pratama Karsa.

Pengendalian merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan secara sistematis untuk mencapai tujuan tertentu dengan mengamati prilaku karyawan yang diharapkan oleh perusahaan, jika ada sesuatu yang berbeda antara tindakan dengan rencana yang sudah perusahaan buat maka perusahaan akan mengambil tindakan untuk mengoreksi perbedaan tersebut serta memberikan solusi agar tidak terjadi lagi perbedaan-perbedaaan yang akan merugikan perusahaan.

Adapun pengertian menurut Milton F. Usry dan Lawrence H. Hammer (2008:5) yang diterjemahkan oleh Alkonsu Sirait dan Herman Wibowo mengartikan pengendalian adalah sebagai berikut :

“Pengendalian merupakan usaha sistematis perusahaan untuk mencapai tujuan dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuat tindakan yang tepat untuk mengoreksi perbedaan yang penting.”

Pengendalian intern merupakan rencana organisasi, metode-metode dan tindakan-tindakan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan dalam hal ini yang sudah ditetapkan oleh manajemen dalam menjaga asset perusahaan agar tidak hilang atau berkurang, serta memberikan informasi yang akurat dan andal bagi manajemen dengan selalu mengawasi kinerja pegawai dengan cara mencek ketelitian data akuntansi yang sudah dibuat. Pengendalian intern juga mendororng manajemen untuk memperbaiki efesiensi jalannya organisasi dengan cara melakukan tindakan dengan cepat apabila terjadi ketidaksesuaian dengan kebijakan yang telah perusahaan tetapkan.

Adapun menurut Berry E.Cushing (2008:78) yang diterjemahkan oleh Ruchiyat Kosasih mengartikan pengendalian intern adalah sebagai berikut :

"Pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode yang terkoordinir dalam tindakan atau ukuran yang ditetapkan di dalam suatu perusahaan untuk mengamankan harta (kekayaan)nya, mengecek ketelitian, dan keandalan data akuntansinya, meningkatkan data efisiensi operasi yang mendorong ketaatan terhadap kebijaksanaan yang ditetapkan oleh manajemen."

Penjualan adalah transaksi pertukaran antara produsen dengan konsumen berupa barang atau jasa dimana setelah diadakannya kesepakatan antara kedua belah pihak konsumen diwajibkan untuk membayar dengan jumlah tertentu seperti yang sudah disepakati. Tujuan dari penjualan yaitu mencari laba sebesar-besarnya dengan modal sekecil-kecilnya, dimana kegiatan yang dilakukannya yaitu dengan cara menjual barang atau jasa perusahaan tersebut. Dari penjualan tersebut maka akan didapatkan pemasukan yang secara langsung akan menjadi keuntungan bagi perusahaan.

Pengendalian intern penjualan yaitu kontrol dari perusahaan dalam mengawasi kinerja pegawai khususnya pada bagian penjualan, dimana penjualan adalah kegiatan yang penting sebab dari kegiatan penjualan perusahaan akan mendapatkan pemasukan, sehingga perusahaan sangat wajib mengawasi agar tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi. Apabila jika terjadi penyimpangan maka perusahaan dalam hal ini menejemen akan cepat bertindak untuk meminimalisasi penyimpangan tersebut agar tidak berkepanjangan dan dapat merugikan perusahaan.

Menurut La Midjan (2009:51) mengartikan pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :

"Menciptakan suatu cara, tindakan tertentu sehingga aktivitas penjualan berjalan lancar dan hasilnya sesuai dengan jumlah yang seharusnya dapat disajikan dalam catatan keuangan perusahaan."

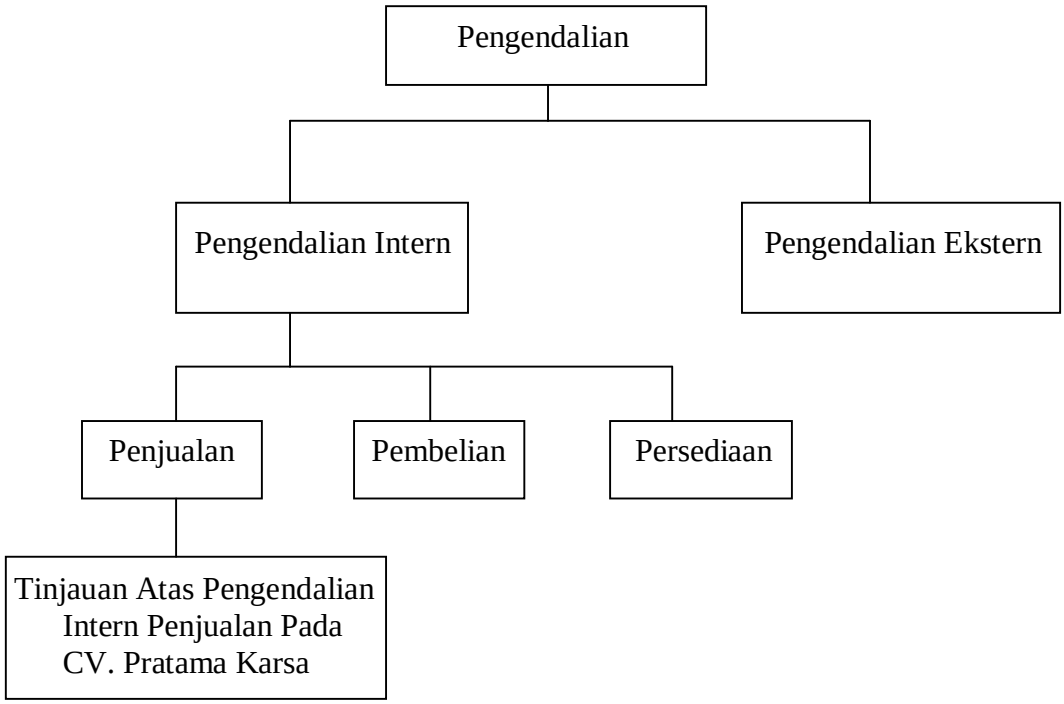
Adapun hasil-hasil penelitian terlebih dahulu yang akan menunjang judul penelitian yang penulis ambil, yaitu sebagai berikut :

Tabel 2.1

Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil
1	Maxi Ma'roep	Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Indomobil Surabaya Jurnal ekonomi bisnis, tahun 14, nomor 3, nopember 2009 ISSN:0853-7283	Dalam pelaksanaan prosedur pencatatan pada perusahaan telah menunjukkan kurangnya pembagian tugas yang mengakibatkan kurang adanya pengendalian intern di dalam unit organisasi data menyebabkan data akuntansi yang dihasilkan tudak dapat dipercaya atas kebenarannya, tetapi secara keseluruhan PT. Indomobil surabaya telah melakukan praktik yang sehat dalam melakukan aktivitas distribusi penjualan di perusahaan.
2	Sulistyo Heripracoyo	Analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Oliser Indonesia Seminar nasional aplikasi teknologi informasi 2009 (SNATI 2009) Yogyakarta, 20 Juni 2009 ISSN:1907-5022	Dalam penelitiannya membahas bahwa sistem pengendalian intern penjualan yang kurang baik diamana tidak terdapat dolumen pendukung yang kuat atas transaksi yang terjadi dan tidak terjadi pemisahan fungsi sehingga mengakibatkan terjadinya ketidaksesuaian pencatatan dengan bukti fisik yang ada. Sehingga perlu dilakukan suatu penerapan yang akan memberikan manfaat dalam meningkatkan kinerja perusahaan serta memenuhi unsur sistem Pengendalian Intern yang baik pada perusahaan sehingga berbagai kesalahan dan masalah yang sebelumnya sering terjadi dapat diatasi.

Dibawah ini penulis sajikan pula bagan kerangka pemikiran :



Gambar 2.1

Bagan Kerangka Pemikiran