

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Sistem**

Dalam bahasa, sistem adalah kumpulan elemen yang saling berhubungan dan berfungsi untuk mencapai suatu tujuan tertentu di mana setiap kegiatan yang dilakukan pada sistem tersebut tidak terpengaruh oleh prosedur. Selain itu, sistem terdiri dari sejumlah bagian yang saling berhubungan yang tergabung dalam suatu elemen-elemen dan item-item penggerak. Sistem juga dapat diartikan sebagai jaringan prosedur yang terpadu yang digunakan untuk melakukan tugas utama perusahaan (Mulyadi, 2018:4). Diana dan Lilis (2019 : 09) menyatakan bahwa sistem terdiri dari berbagai bagian yang saling bergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan, menurut Harahap (2019 : 30) sistem didefinisikan sebagai sekelompok atau unsur yang saling terkait erat satu sama lain, bekerja dan bertugas bersama untuk mencapai tujuan khusus. Setiap aktivitas dalam sistem ini diatur oleh prosedur tertentu, sehingga unsur-unsurnya tidak dapat berfungsi secara terpisah dari prosedur yang telah ditetapkan. Secara umum, penggunaan konsep sistem sering kali merujuk pada metode atau cara, serta kumpulan unsur atau komponen yang saling terhubung membentuk satu kesatuan yang utuh. Dengan kata lain, sistem merupakan gabungan elemen yang terintegrasi dengan tujuan yang seragam untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

##### **2.1.2 Akuntansi**

AICPA (*American Institute of Certified Public Accountant*) mendefinisikan akuntansi sebagai proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan pengambilan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. *American Accounting Association* (AAA) (2019:3) mendefinisikan akuntansi sebagai suatu proses yang melibatkan identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi ekonomi guna memberikan dasar yang jelas dan tegas bagi pengambilan keputusan oleh para pengguna informasi. Sedangkan, Menurut Sunarno Dan Rahmawati (2021:1) akuntansi merupakan sebuah proses pencatatan, penggolongan, dan peringkasan transaksi keuangan yang dilakukan secara sistematis dan kronologis, kemudian disajikan dalam bentuk laporan keuangan yang berguna bagi pihak terkait untuk pengambilan keputusan.

Dalam APB (*Accounting Principal Board*) *statement* No. 4 merumuskan pengertian akuntansi merupakan suatu kegiatan jasa. Fungsinya yaitu memberikan informasi kuantitatif, umumnya dalam ukuran materi (uang), mengenai suatu badan ekonomi yang dimaksudkan untuk digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi dimana digunakan dalam memilih diantara beberapa alternatif. Pengertian akuntansi menurut AICPA (*American Institute of Certified Public Accountant*) adalah seni pencatatan, pengikhtisaran, pengelolaan dengan cara tertentu dan dalam ukuran moneter, transaksi dan kejadian-kejadian yang pada umumnya bersifat keuangan dan termasuk menafsirkan hasil-hasilnya. Dari definisi diatas akuntansi mengandung dua hal:

1. Akuntansi memberikan jasa, maksudnya kita harus memanfaatkan sumber-sumber yang ada misalnya: sumber daya alam, tenaga kerja dan kekayaan keuangan dengan bijaksana sehingga kita dapat memaksimalkan manfaat bagi kesejahteraan masyarakat, semakin baik sistem akuntansi yang mengukur dan melaporkan biaya penggunaan sumber daya tersebut, maka akan semakin baik juga keputusan yang diambil untuk mengalokasikannya.
2. Akuntansi menyediakan informasi keuangan yang bersifat kuantitatif yang digunakan dalam kaitannya dengan evaluasi kualitatif dalam membuat perhitungan. Sehingga informasi masa lalu yang disediakan akan bermanfaat dalam pengambilan keputusan ekonomi masa mendatang.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemahaman akuntansi mencakup keahlian dan pengetahuan mendalam tentang proses akuntansi, mulai dari pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan, hingga pelaporan transaksi keuangan usaha menjadi laporan keuangan, serta interpretasi hasil-hasil tersebut. Tujuan akuntansi ialah untuk menyediakan informasi keuangan yang berguna bagi para pemegang saham (*shareholder*) dan para pihak yang berkepentingan (*stakeholder*) (Irmah dan Nurfadila, 2019:4). Sedangkan menurut

Kurnia dan Arni (2020:19) tujuan akuntansi diantaranya ialah:

1. Tujuan Akuntansi Secara Umum
  - a. Menyediakan informasi mengenai keuangan, baik itu asset maupun equity dan liability.
  - b. Menyediakan informasi keuangan usaha untuk membantu dalam pembuatan estimasi keuntungan Perusahaan.

- c. Menyediakan informasi terkait perubahan sumber ekonomi perusahaan baik itu aset maupun equity dan liability.
- d. Memberikan informasi lain mengenai laporan keuangan untuk membantu pengguna laporan tersebut.

## 2. Tujuan Akuntansi Secara Khusus

Secara khusus tujuan akuntansi yaitu untuk memberikan informasi berupa laporan keuangan yang memuat posisi keuangan, kinerja usaha dan perubahan posisi keuangan. Menurut Kurnia dan Arni (2020:20) akuntansi sangat dibutuhkan dalam usaha karena memiliki fungsi sebagai berikut:

- a. *Recording report*, fungsi utama akuntansi yaitu merekam catatan transaksi dengan sistematis dan kronologis. Rekam catatan ini berguna untuk mengetahui laba rugi usaha selama periode akuntansi.
- b. Melindungi *property* dan aset, fungsi ini untuk menghitung jumlah penyusutan aset sebenarnya dengan menggunakan metode yang tepat dan berlaku untuk aset tertentu.
- c. Mengkomunikasikan hasil, untuk mengkomunikasikan hasil dan transaksi yang dicatat ke semua pengguna informasi akuntansi.
- d. Mengklasifikasikan, yaitu untuk memudahkan dalam pengelompokan jenis transaksi dengan analisis sistematis dari semua data yang tercatat.
- e. Membuat ringkasan, penyajian laporan keuangan yang dapat berguna bagi pengguna.
- f. Analisis dan menafsirkan, penilaian mengenai kondisi keuangan dan profitabilitas usaha sehingga dapat melakukan analisis untuk mempersiapkan rencana di masa mendatang.

Tujuan akuntansi adalah untuk menyediakan informasi keuangan yang bermanfaat bagi pemegang saham dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya (Irmah dan Nurfadila, 2019:4). Menurut Kurnia dan Arni (2020:19), tujuan akuntansi dapat dibagi menjadi dua kategori:

### 1. Tujuan Akuntansi Umum:

- a. Menyediakan informasi terkait keuangan, termasuk aset, ekuitas, dan kewajiban.
- b. Menyediakan data keuangan bisnis yang mendukung perhitungan estimasi keuntungan perusahaan.

- c. Menyediakan informasi mengenai perubahan sumber daya ekonomi perusahaan, baik itu aset, ekuitas, maupun kewajiban.
- d. Memberikan informasi tambahan dalam laporan keuangan untuk mendukung pengguna laporan tersebut.

## 2. Tujuan Akuntansi Khusus:

Tujuan akuntansi khusus yaitu menyajikan laporan keuangan yang mencakup posisi keuangan, kinerja usaha, dan perubahan posisi keuangan. Selain itu, Kurnia dan Arni (2020:20) menekankan pentingnya akuntansi dalam operasional bisnis karena menjalankan beberapa fungsi penting, yaitu:

### a) Pencatatan Transaksi:

Fungsi utama akuntansi adalah merekam transaksi secara sistematis dan kronologis. Pencatatan ini membantu dalam menentukan laba rugi usaha selama periode akuntansi.

### b) Perlindungan Aset

Akuntansi berperan dalam menghitung penyusutan aset secara akurat menggunakan metode yang tepat, sesuai dengan jenis aset.

### c) Komunikasi Hasil

Akuntansi mengomunikasikan hasil dan transaksi yang telah dicatat kepada seluruh pengguna informasi akuntansi.

### d) Klasifikasi

Fungsi ini memudahkan pengelompokan berbagai jenis transaksi dengan melakukan analisis sistematis terhadap semua data yang tercatat.

### e) Penyusunan Ringkasan

Menyajikan laporan keuangan yang berguna bagi pengguna informasi.

### f) Analisis dan Interpretasi

Akuntansi juga berfungsi untuk menilai kondisi keuangan dan profitabilitas usaha, yang membantu dalam mempersiapkan rencana untuk masa depan.

### **2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem yang mengelola serangkaian prosedur dan metode untuk menghasilkan, menganalisis, mendistribusikan, dan mendapatkan informasi yang mendukung keputusan penjualan. Tujuan dari sistem ini salah satunya yaitu meliputi pencatatan pesanan penjualan secara cepat dan akurat, verifikasi kelayakan konsumen untuk kredit, pengiriman

produk dan jasa tepat waktu, penagihan yang tepat waktu dan akurat, pencatatan dan pengelompokan penerimaan kas secara cepat dan akurat, serta pemosting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang untuk menjaga keamanan produk dan kas perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan perlu dirancang secara internal karena penjualan kredit dan tunai merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Sistem informasi penjualan harus menyediakan informasi yang *up-to-date* mengenai harga, prospek, saluran distribusi, syarat pengiriman, dan pembayaran. Sistem yang baik didukung oleh prosedur penerimaan order, prosedur penerimaan barang, dan prosedur pencatatan penjualan yang mendukung kelancaran aktivitas penjualan.

Menurut La Midzan dan Azhar Susanto (2017:30), sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja yang melibatkan sumber daya manusia, alat, dan metode yang dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi yang berguna bagi pihak yang memerlukannya. Sedangkan menurut Mulyadi (2016:41) menyatakan bahwa sistem ini adalah penjualan yang dilakukan dengan mengharuskan pembeli membayar terlebih dahulu sebelum barang diserahkan, dan setelah pembayaran diterima, barang diserahkan dan transaksi dicatat. Dari definisi tersebut, sistem informasi akuntansi penjualan mengoordinasikan semua subsistem dan komponen untuk mengolah data penjualan dari transaksi hingga laporan informasi yang digunakan untuk pengambilan keputusan.

Jurnal yang digunakan dalam sistem penjualan meliputi:

Jurnal penjualan tunai:

Kas XXX

Penjualan XXX

Jurnal penjualan kredit:

Piutang Dagang XXX

Penjualan XXX

Jurnal potongan penjualan:

Kas XXX

Diskon Penjualan XXX

Piutang Dagang XXX

Retur penjualan tunai:

Retur Penjualan XXX

Kas XXX

#### **2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai**

Penjualan tunai adalah transaksi di mana pembeli membayar barang terlebih dahulu sebelum barang dikirim oleh perusahaan. Setelah pembayaran diterima, barang dicatat oleh perusahaan. Menurut Riyani dan Rosdiana (2019:102), penjualan tunai adalah suatu jaringan dan prosedur yang mengatur bentuk, pencatatan, laporan, dan transaksi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan usaha yang bersumber dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang menambah kas perusahaan. Mulyadi (2016:379) juga menyatakan bahwa penjualan tunai dilakukan dengan mewajibkan pembeli membayar terlebih dahulu sebelum barang diserahkan. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah serangkaian prosedur yang mengatur pencatatan, pelaporan, dan transaksi yang berkaitan dengan penjualan tunai atau penambahan kas perusahaan dari transaksi lainnya.

Menurut Mulyadi (2016:380), Sistem Akuntansi Penjualan Tunai terdiri dari tiga prosedur utama:

1. Prosedur penerimaan kas dari *Over The Counter Sales*: Dalam jenis penjualan tunai ini, pembeli datang ke perusahaan, memilih barang atau produk yang akan dibeli, membayar ke kasir, dan kemudian menerima barang yang dibeli.
2. Prosedur penerimaan kas dari *COD Sales: Cash-On Delivery Sales (COD)* adalah transaksi penjualan yang melibatkan kantor pos, perusahaan angkutan umum, atau angkutan sendiri untuk penyerahan barang dan penerimaan kas dari hasil penjualannya.
3. Prosedur penerimaan kas dari *Credit Card Sales*: Dalam jenis penjualan ini, pembeli datang ke perusahaan, memilih barang atau produk yang akan dibeli, dan membayar ke kasir menggunakan kartu kredit.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2020: 469):

a) 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.

b) Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini, fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan dicap “lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.

c) Prosedur penyerahan barang

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli disertai dengan tembusan faktur penjualan tunai yang berfungsi sebagai slip pembungkus (*packing slip*).

d) Prosedur pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal dan jurnal penerimaan kas. Di samping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

e) Prosedur penyetoran kas ke bank

Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank terhadap semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini, fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

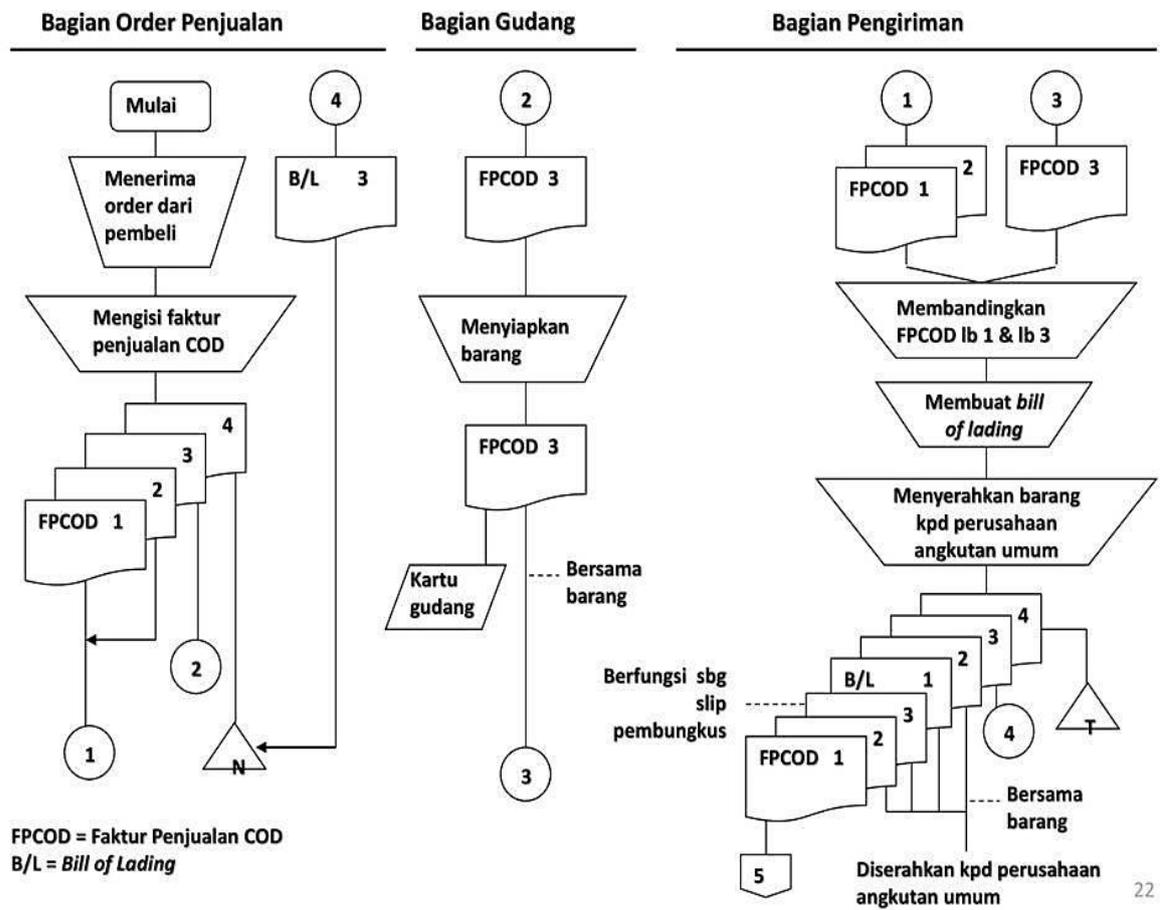
f) Prosedur pencatatan penerimaan kas

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

g) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

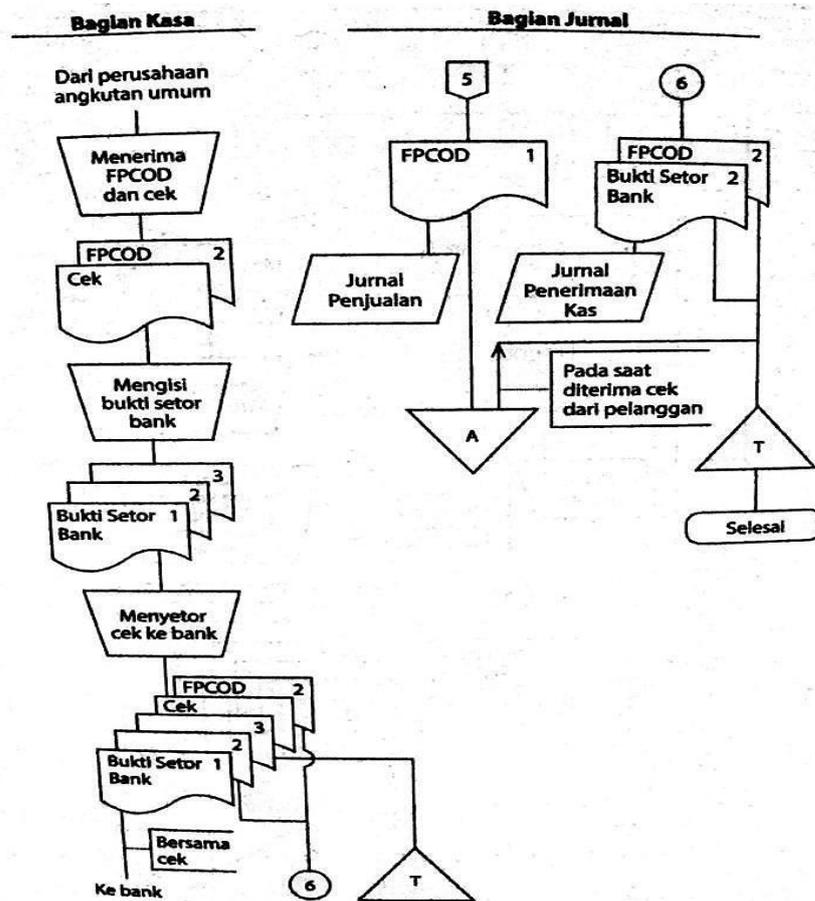
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi bukti memorial

sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.



**Gambar 2.1 Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai**

Sumber: Mulyadi (2020)



Gambar 2.2 Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Sumber : Mulyadi (2020)

### **2.1.5 Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah (Mulyadi, 2020: 462):

a) Fungsi penjualan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pemilik untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

b) Fungsi kas

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

c) Fungsi Gudang

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

d) Fungsi pengiriman

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar dengan harganya kepada pembeli.

e) Fungsi akuntansi

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

### **2.1.6 Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah (Mulyadi, 2020: 463) :

a) Faktur penjualan tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penj'kualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kualitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi.

b) Pita register kas (*cash register tape*)

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.

c) *Credit card sales slip*

Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan (*merchant*) yang menjadi anggota kartu kredit.

d) *Bill of landing*

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjual barang kepada perusahaan angkutan umum. Dokumen ini digunakan oleh fungsi pengiriman dalam penjualan COD yang menyerahkan barangnya dilakukan oleh perusahaan angkutan umum.

e) Faktur penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam 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 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.

f) 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 ke dalam jurnal penerimaan kas.

g) Rekap harga pokok penjualan

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

### **2.1.7 Catatan Akuntansi Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai**

Menurut Anggraini (2018:16), catatan akuntansi yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah:

- a) Jurnal Penjualan: Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data transaksi penjualan sesuai dengan kebutuhan manajemen.
- b) Jurnal Penerimaan Kas: Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan uang dari penjualan tunai, menambah jumlah kas perusahaan.
- c) Jurnal Umum: Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual, mencatat kas sebagai debet dan penjualan sebagai kredit.
- d) Kartu Persediaan: Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual dan mengawasi mutasi persediaan barang di Gudang.
- e) Kartu Gudang: Digunakan untuk mencatat kuantitas barang dagangan yang disimpan di gudang, tidak termasuk sebagai catatan akuntansi, tetapi digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual.

### **2.1.8 Pendapatan**

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian sebuah perusahaan. Sebagai organisasi yang berorientasi pada profit, pendapatan memainkan peran yang sangat signifikan. Pendapatan adalah faktor krusial dalam operasional perusahaan, karena akan memengaruhi tingkat laba yang diharapkan, yang pada gilirannya, memastikan kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), pendapatan didefinisikan sebagai penghasilan yang timbul dari aktivitas normal entitas, yang dikenal dengan berbagai istilah seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Harnanto (2019:102) menyatakan bahwa pendapatan adalah peningkatan aset atau penurunan liabilitas perusahaan sebagai hasil dari aktivitas operasional atau penyediaan barang dan jasa kepada masyarakat atau

konsumen. Sochib (2018:47) mendefinisikan pendapatan sebagai aliran masuk aset yang berasal dari penyerahan barang atau jasa oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang dihasilkan dari operasi utama akan menambah nilai aset perusahaan, yang pada dasarnya juga akan meningkatkan modal perusahaan. Namun, untuk tujuan akuntansi, peningkatan modal yang diakibatkan oleh penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat secara terpisah dalam akun pendapatan.

Berdasarkan berbagai definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang diperoleh atas jasa yang diberikan oleh perusahaan, yang dapat mencakup penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Pendapatan ini diperoleh melalui aktivitas operasional perusahaan yang bertujuan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang muncul dari penyerahan barang atau jasa.

### **2.1.9 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Menurut Suherman Rosyid (2019:55) Terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi pendapatan seseorang yaitu :

a) Ketersediaan Lapangan Kerja

Semakin banyak lapangan kerja yang tersedia, semakin besar peluang seseorang untuk memperoleh penghasilan dari pekerjaan tersebut.

b) Jenis Pekerjaan

Ada beragam jenis pekerjaan yang dapat dipilih oleh individu untuk mendapatkan penghasilan.

c) Kecakapan dan Keahlian

Kecakapan dan keahlian yang tinggi dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan.

d) Motivasi atau Dorongan

Tingkat motivasi seseorang dalam bekerja juga memengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh. Lokasi kerja yang dekat dengan tempat tinggal atau kota dapat meningkatkan semangat kerja.

e) Keuletan Kerja

Keuletan yang mencakup ketekunan dan keberanian menghadapi tantangan, berperan penting dalam meningkatkan pendapatan.

f) Banyaknya Modal yang Digunakan

Besar kecilnya usaha yang dilakukan sangat dipengaruhi oleh jumlah modal yang digunakan. Usaha yang lebih besar cenderung memberikan peluang yang lebih besar untuk meningkatkan pendapatan.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa beberapa faktor dapat memengaruhi jumlah pendapatan seseorang. Pekerjaan yang sesuai dengan keahlian individu akan mendorongnya untuk lebih berkomitmen dalam pekerjaan tersebut, sehingga usaha yang dilakukan dapat berkembang dan hasil yang diperoleh dapat memenuhi kebutuhan.

#### **2.1.10 Sumber Pendapatan**

Pendapatan (*Revenue*) suatu perusahaan selain memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lainnya, maka pendapatan dapat dibedakan dalam dua kelompok yaitu Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*) dan Pendapatan Non Operasional (*Non Operating Revenue*).

1. Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*) merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan operasional merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadi keuntungan.

2. Pendapatan Non operasional (*Non Operating Revenue*) merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan dalam kegiatannya.

#### **2.2 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu adalah kajian penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya yang dapat diambil dari berbagai sumber ilmiah seperti skripsi, tesis, disertasi atau jurnal penelitian. Berikut adalah penelitian terdahulu yang menjadi acuan peneliti dalam melakukan penelitian :

Anugrah (2016) melakukan penelitian mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Sriwijaya Bumi Sejahtera Palembang, dengan menggunakan metode penelitian deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Sriwijaya Bumi Sejahtera belum sepenuhnya berfungsi dengan baik. Hal ini terlihat dari adanya perangkapan fungsi dalam perusahaan, seperti fungsi penjualan yang juga mencakup tugas kas, keterlambatan dalam prosedur penyerahan barang kepada konsumen, serta keamanan tempat penyimpanan dokumen yang masih kurang memadai.

Ahmad (2017) meneliti penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Colombus Citra Bumi Sulawesi Kabupaten Majene. Penelitian ini menemukan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan tersebut sudah sesuai dengan standar operating procedure (SOP), baik untuk penjualan tunai maupun kredit. Departemen penjualan dan pelayanan konsumen di PT. Colombus Citra Bumi juga dinilai sangat baik, termasuk pelayanan oleh sales force, supervisor, dan administrasi marketing.

Turmudi (2017) melakukan analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal di PT. Lawsim Zecha. Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai di perusahaan tersebut belum sepenuhnya terkomputerisasi, sehingga kesalahan harus diperbaiki secara manual. Selain itu, terdapat penumpukan tugas di bagian administrasi yang menyebabkan keterlambatan dalam penyelesaian laporan dan kurangnya pemeriksaan saldo fisik secara rutin, yang dapat membuka peluang terjadinya penggelapan uang atau penyalahgunaan kas.

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

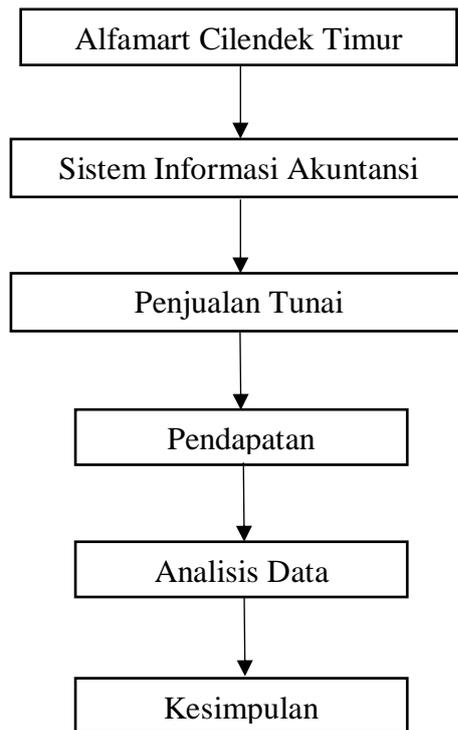
NO	NAMA PENELITI	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL	METODE	HASIL
1.	Anugrah (2016)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. Sriwijaya Bumi Sejahtera Palembang	Penjualan Tunai	Kualitatif, Deskriptif	Sistem informasi akuntansi belum sepenuhnya berjalan dengan baik. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan masih adanya aktivitas perangkapan fungsi dalam perusahaan seperti penjualan merangkap menjadi fungsi kas, prosedur penyerahan barang juga sering melakukan keterlambatan pengiriman barang ke konsumen dan tempat penyimpanan dokumen juga belum aman.

2.	Ahmad (2017)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Colombus Citra Bumi Sulawesi Kabupaten Majene	Penjualan	Kualitatif, Deskriptif	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan PT. Colombus citra bumi sulawesi kabupaten majene, sudah sesuai dengan <i>standar operating procedure</i> (SOP) sistem informasi akuntansi dilihat dari proses dan prosedur penjualan PT. Colombus citra bumi sulawesi kabupaten majene baik penjualan secara tunai maupun secara kredit. Dari departemen penjualan, pelayanan konsumen sudah sangat bagus baik itu dari pelayanan sales force /pramuniaga, supervisor dan administrasi marketing.
3.	Turmudi (2017)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Lawsim Zecha	Penjualan Tunai untuk meningkatkan Pengendalian Intern	Kualitatif, Deskriptif	Hasil penelitian sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Lawsim Zecha masih belum dapat meningkatkan pengambilan internal.

Sumber : Kampus Terkait (2024)

### 2.3 Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2018: 60) Kerangka pemikiran adalah seluruh kegiatan penelitian sejak dari perencanaan, pelaksanaan kegiatan, sampai dengan penyelesaiannya dalam satu kesatuan yang utuh. Kerangka pemikiran diwujudkan dalam bentuk skema sederhana yang menggambarkan isi penelitian secara keseluruhan. Kerangka pemikiran yang diperlukan sebagai gambaran didalam penyusunan penelitian ini, agar penelitian yang dilakukan dapat terperinci dan terarah. Guna memudahkan dan memahami inti pemikiran peneliti, maka kiranya perlu dibuat kerangka pemikiran dari masalah yang diangkat, yang akan digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 2.3 Kerangka Konseptual Penelitian**

Sumber: Penulis (2024)