

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Prosedur

Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang (Mulyadi, 2016:4).

Prosedur adalah metode-metode yang dibutuhkan untuk menangani aktivitas-aktivitas yang akan datang, urutan aktivitas untuk mencapai tujuan tertentu, dan pedoman untuk bertindak Nuraida (dalam Puspitasari, 2016:6).

Prosedur adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam Nafarin (dalam lestari, 2016:6).

Dapat disimpulkan dari ketiga pendapat para ahli, bahwa prosedur adalah suatu urutan kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan tertentu, yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam penanganan transaksi pada suatu perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

B. Penjualan

Penjualan adalah proses sosial *managerial* dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan,

menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain Kotler (dalam Anggraini, 2017:7).

Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan (Sujarweni, 2015:79).

Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran Abdullah dan Francis (2016:3).

Penjualan adalah kegiatan utama dalam perusahaan dagang adalah membeli dan menjual barang atau produk yang berwujud fisik menurut Rahmawati (dalam Wijayanti, 2016:5).

Dapat disimpulkan dari pendapat para ahli, bahwa penjualan adalah sama halnya dengan pemasaran, dan suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa, serta usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

C. Pengertian Grosir

Grosir/perdagangan besar adalah sebuah unit bisnis yang membeli dan menjual kembali barang kepada para pengecer serta pedagang dan atau pengguna industri, institusi, dan komersial (Setiyaningrum, jusuf, dan effendi, 2015:210).

Grosir/perdagangan besar ialah segala aktivitas marketing yang menggerakkan barang-barang dari produsen ke pedagang eceran atau ke lembaga-lembaga marketing lainnya (Alma, 2011:74).

Grosir adalah badan independen yang menjual berbagai jenis barang konsumsi atau barang bisnis yang diproduksi oleh berbagai perusahaan manufaktur (Griffin dan Ronald, 2007:342).

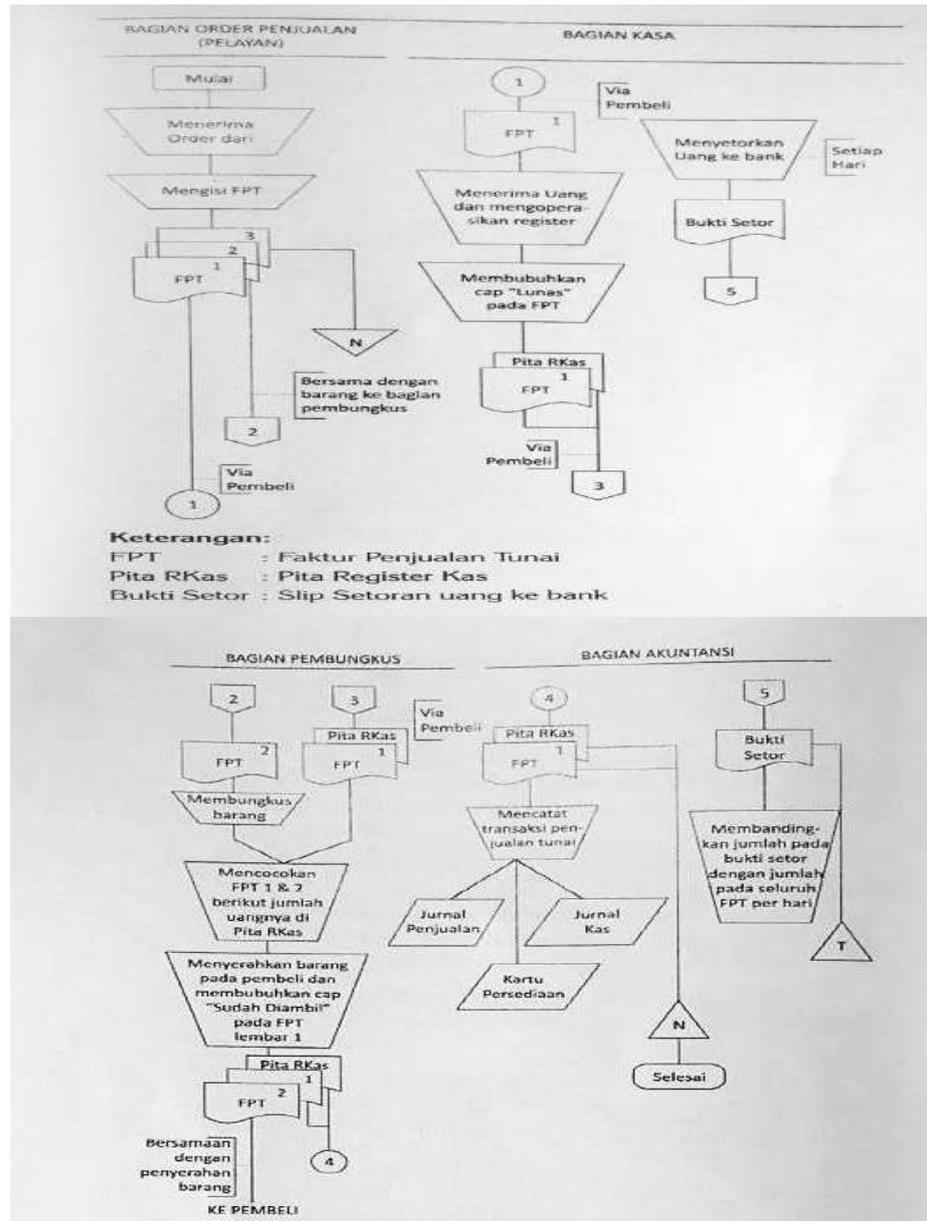
Dapat disimpulkan dari tiga pendapat diatas, pengertian grosir adalah pemasaran perusahaan yang menjual produk dalam jumlah besar, yang menjual berbagai jenis barang konsumsi atau barang bisnis yang diproduksi oleh berbagai perusahaan manufaktur yang dijual kembali kepada pengecer maupun pedagang besar lainnya.

D. Prosedur Penjualan *Cash*/Tunai

Prosedur penjualan *cash* melalui proses berikut ini, (Mulyadi, 2016;380) :

1. Pembeli memesan barang langsung kepada wiraniaga (*sales person*) di bagian penjualan.
2. Bagian kasir menerima pembayaran dari pembeli, yang dapat berupa uang tunai, cek pribadi, kartu kredit, atau kartu debit.
3. Bagian penjualan memerintahkan bagian pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli.
4. Bagian pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
5. Bagian kasir menyetorkan uang atau kas yang diterima dan diserahkan ke bank.

6. Bagian Akuntansi mencatat pendapatan penjualan dalam jurnal penjualan.
7. Bagian Akuntansi mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas.



Gambar 2.1 flow chart penjualan cash sujarweni

Sumber : Sitem Akuntansi, Sujarweni, 2015

Prosedur penjualan *cash* melalui proses berikut ini (Sujarweni, 2015:80):

1. Prosedur *order* penjualan

Dalam prosedur ini, bagian penjualan menerima *order* dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai. Setelah pembeli membayar, bagian gudang mengirimkan barang kepada pembeli.

2. Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini, bagian kasa menerima pembayaran dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “Lunas” pada faktur penjualan tunai), kemudian pembeli mengambil barang.

3. Prosedur pembungkusan dan penyerahan barang

Dalam prosedur ini, pengiriman hanya menyerahkan barang kepada pembeli.

4. Prosedur pencatatan penjualan *cash*/tunai

Dalam prosedur ini, bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan *cash*/tunai.

bagian yang terkait dan kegiatannya dalam penjualan *cash*/tunai:

a. Bagian *Order* Penjualan

- Menerima pesanan/*order* dari pembeli
- Mengisi formulir Faktur Penjualan Tunai (FPT) rangkap 3
- Mendistribusikan FPT sebagai berikut:

Lembar 1: Diserahkan ke pembeli untuk kepentingan pembayaran ke bagian kasa.

Lembar 2: Dikirim ke bagian pembungkusan/pengiriman barang bersamaan dengan barang.

Lembar 3: Diarsipkan sementara oleh bagian *order* penjualan berdasarkan nomor urut FPT untuk kepentingan perhitungan komisi/bonus dan pengendalian penjualan barang.

b. Bagian Kasa

- Menerima FPT lembar 1 dari bagian *order* penjualan via pembeli.
- Menerima uang sejumlah yang tercantum dalam FPT.
- Mengoperasikan mesin register kas untuk memeriksa kebenaran penghitungan jumlahnya dan menyelesaikan transaksi penerimaan kas sehingga menghasilkan pita register kas.
- Membubuhkan cap “Lunas” pada FPT lembar 1 dan menempelkan pita register kas pada FPT tersebut.
- Menyerahkan FPT lembar 1 dan pita register kas ke pembeli untuk kepentingan pengambilan barang di bagian pembungkusan.
- Setiap hari menyetorkan seluruh penerimaan kas dari hasil penjualan hari itu atau hari kerja sebelumnya ke bank dan menerima bukti setoran dari bank.

- Menyerahkan bukti setoran bank ke bagian akuntansi.

c. Bagian Pembungkusan

- Menerima FPT lembar 2 dan barang yang terjual dari bagian *order* penjualan.
- Memeriksa kebenaran jenis barang dengan yang tertulis pada FPT.
- Membungkus/mengemas barang dan menempelkan FPT lembar 2 pada pembungkusnya sebagai identitas kemasan barang sehingga siap diserahkan pada pembeli.
- Menerima FPT lembar 1 yang sudah di cap “Lunas” dan pita register kas dari pembeli.
- Memeriksa apakah FPT lembar 1 dari pembeli tersebut telah dicap “Lunas”
- Membandingkan kebenaran data yang ada di FPT lembar 1 dan FPT lembar 2 yang tertempel pada pembungkus barang yang bersangkutan.
- Menyerahkan barang berikut FPT lembar 1 pada pembeli sesuai dengan yang tertera pada FPT lembar 1 dan FPT lembar 2.
- Mengirimkan FPT lembar 1 berikut pita register kasnya ke bagian akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan tunai.

d. Bagian Akuntansi

- Menerima FPT lembar 1 yang ditemplei pita register kas dan memeriksa kebenarannya.
- Menggunakan FPT lembar 1 sebagai dokumen sumber dan pita register kas sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi penjualan tunai ke buku catatan berikut: Catatan Jurnal Penjualan sebagai Penambah Jumlah Penjualan; Catatan Jurnal Penerimaan Kas sebagai Penambah Jumlah Kas dari Penjualan; Catatan Kartu Persediaan sebagai Buku Pembantu untuk Mencatat Pengurangan Barang yang Dijual.
- Mengarsip permanen FPT lembar 1 dan pita register kas berdasarkan nomor urut faktur
- Setiap hari bagian akuntansi menerima bukti setor ke bank dengan jumlah dari keseluruhan FPT 1 yang telah dibukukan sebagai pengendalian.
- Setiap periode tertentu, bagian akuntansi membuat laporan penjualan barang berupa: Laporan Penjualan Berdasarkan Jenis Produk; Laporan Penjualan Berdasarkan Pelanggan; Laporan Penjualan Berdasarkan Daerah Pemasaran; Laporan Penjualan Berdasarkan Bagian *Order* Penjualan (Pelayanan).

E. Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit melalui proses berikut ini, (Mulyadi, 2016:166) :

1. Prosedur *order* penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima *order* dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat *order* dari pembeli.

2. Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerima barang.

3. Prosedur pencatatan piutang

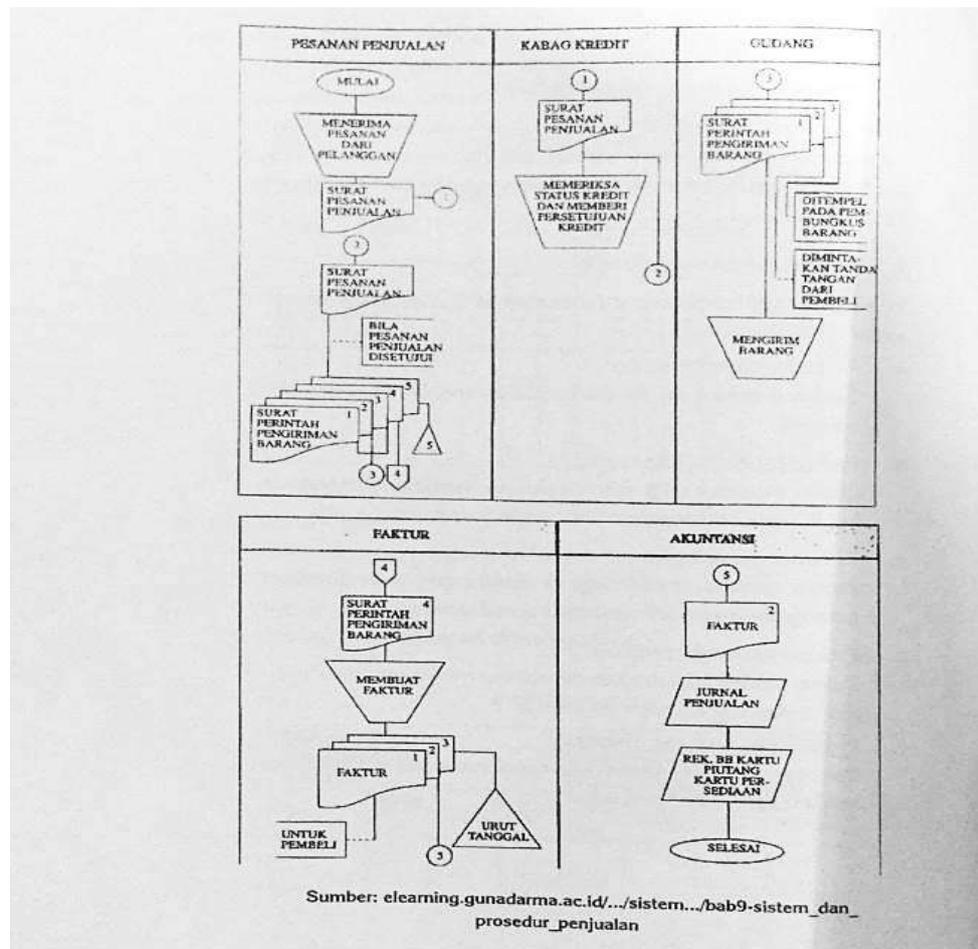
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang.

4. Prosedur penagihan

Dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan dan mengarsipkannya menurut abjad. Dan fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pembeli, dilampiri dengan faktur penjualan.

5. Prosedur pencatatan penjualan

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kredit ke dalam jurnal penjualan.



Gambar 2.2 Flow Chart Penjualan Kredit Sujarweni

Sumber : Sitem Akuntansi, Sujarweni, 2015

Prosedur penjualan kredit melalui proses berikut ini, (Sujarweni, 2015:89) :

1. Prosedur *order* penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima *order* dari pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.

3. Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang pada pembeli sesuai surat *order* pengiriman.

4. Prosedur faktur/penagihan

Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirimkan pada pembeli.

5. Prosedur pencatatan akuntansi

Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

Bagian yang Terkait dan Kegiatannya dalam Penjualan Kredit:

a. Bagian *Order* Penjualan

- Menerima pesanan/*order* dari pelanggan.
- Berdasarkan surat *order* yang diterima dari pelanggan, bagian ini membuat surat pesanan penjualan dan diberikan pada kepala bagian Kredit.
- Setelah kredit yang diajukan pembeli disetujui oleh kepala bagian kredit maka bagian *order* penjualan membuat surat perintah pengiriman barang rangkap 5. Lembar 5 diberikan pada bagian akuntansi, lembar 4 diberikan pada bagian penagihan/faktur, dan lembar 1,2,3 diberikan pada bagian gudang.

b. Bagian Kredit

Bagian kasa menerima surat *order* penjualan dari bagian *order* penjualan, kemudian memeriksa status kredit dan memberi persetujuan kredit.

c. Bagian Gudang

Bagian gudang mendapatkan surat perintah pengiriman barang lembar 1, 2, dan 3. Lembar ke-3 ditempel pada pembungkus barang, lembar ke-2 dimintakan tanda tangan dari pembeli, dan lembar ke-1 dibawa untuk pengiriman barang.

d. Bagian Penagihan/Faktur.

- Surat perintah pengiriman barang lembar ke-4 dari *order* penjualan diterima oleh bagian penagihan/faktur.
- Membuatkan faktur penjualan rangkap 3. Lembar ke-1 diberikan pada pembeli, lembar ke-2 diberikan pada akuntansi, dan lembar ke-3 disimpan sesuai abjad.

e. Bagian Akuntansi.

- Menerima faktur penjualan lembar ke-2 dari bagian penagihan/faktur diterima oleh bagian akuntansi.
- Bagian akuntansi membuat jurnal.
- Membuat kartu piutang dan persediaan.

F. Pengertian penjualan *cash*

Penjualan *cash*/tunai adalah pembeli datang ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli, melakukan pembayaran ke kasir dan kemudian menerima barang yang dibeli (Mulyadi, 2016:380).

Penjualan *Cash*/tunai yaitu penjualan barang dengan pembayaran *cash* atau langsung dibayar begitu barang diserahkan, (Sujarweni, 2015:15).

Dapat disimpulkan dari kedua pendapat para ahli bahwa penjualan *cash* yaitu penjualan barang dengan cara pembeli datang langsung ke perusahaan dengan membayar secara tunai, setelah *customer* menerima barang.

G. Pengertian penjualan kredit

Penjualan kredit adalah dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2016:167). Penjualan kredit yaitu penjualan barang dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran (Sujarweni, 2015:15)

Dapat disimpulkan dari kedua pendapat para ahli bahwa penjualan kredit yaitu penjualan barang dengan cara pembayarannya memiliki jangka waktu atau tempo pembayaran.

H. Pengertian prosedur penjualan *cash/tunai* dan kredit

Prosedur penjualan *cash/tunai* merupakan prosedur yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

Prosedur penjualan kredit merupakan prosedur penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.