

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2014:3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna mempermudah pengelolaan perusahaan.

1. Tujuan Umum Pengembangan Sistem Akuntansi

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat kendalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi (Mulyadi 2014:19).

B. Sistem dan Prosedur

Setiap perusahaan selalu memiliki kegiatan yang selalu dilakukan secara berulang-ulang yang tersusun secara sistematis, dan membutuhkan kerjasama antar departemen maupun antarindividu. hal ini biasa disebut sistem dan prosedur.

1. Pengertian Sistem dan Prosedur

Sistem menurut Mulyadi (2014:3), Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Sedangkan Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang ulang. Kegiatan klerikal terdiri dari kegiatan yang dilakukan untuk mencatat informasi dalam formulir, buku jurnal dan buku besar :

- a. Menulis
- b. Menggandakan
- c. Menghitung
- d. Memberi kode
- e. Mendaftar
- f. Memilih (mensortasi)
- g. Memindah
- h. Membandingkan

C. Penjualan

Penghasilan utama setiap perusahaan khususnya perusahaan perdagangan sudah pasti memiliki pendapatan utama dari penjualan. Ketatnya persaingan antar perusahaan dalam penjualan membuat setiap perusahaan dituntut untuk selalu dapat berinovasi untuk meningkatkan penjualannya.

1. Pengertian Penjualan

Menurut Kotler (2008:8) Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Menurut Nafarin (2009:166) Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen(pembeli).

2. Tujuan Umum Penjualan

Menurut Tjiptono (2008:604) penjualan dapat dikelompokkan menjadi empat macam tujuan, yaitu :

- a. Tujuan *account-development*, yaitu tujuan yang dirancang untuk menekankan penambahan distributor atau pelanggan baru.

- b. Tujuan *distributor-support*, yaitu tujuan yang mengarah pada upaya menjalin kerja sama dengan para distributor grosir maupun eceran dalam rangka menerapkan strategi pemasaran.
- c. Tujuan *account-maintenance*, yaitu tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru, mendapatkan informasi mengenai perubahan kebutuhan pelanggan atau distributor, dan melaksanakan aktivitas-aktivitas layanan pelanggan.
- d. Tujuan *account-penetration*, yaitu tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan dan produk komplementer lainnya kepada distributor atau pembeli saat ini.

3. Jenis-jenis Penjualan

Jenis penjualan menurut Swastha (2009:11)

a. Trade Selling

Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. hal ini

melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

b. Missionary Selling

Merupakan penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

c. Technical Selling

Yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran pada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

d. New Bussines Selling

Merupakan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli.

e. Responsive Selling

Ialah setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

f. Kegiatan Penjualan

Menurut Mulyadi (2014:202) Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika *order* dari pelanggan telah dipenuhi

dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai

4. Sistem Penjualan Kredit

Penjualan kredit 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. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

a. Fungsi-Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem

Penjualan Kredit

1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, meminta otorisasi kredit,

menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman.

2) Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.

6) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan. Mulyadi (2014, 210-213).