

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Prosedur**

Suhardi dan Kusumawati (2020:58) menyatakan bahwa Prosedur merupakan suatu paragraf yang berisikan tentang urutan-urutan atau langkah-langkah dalam membuat sesuatu atau menjalankan aktivitas tertentu untuk mencapai tujuan utama. Dengan adanya langkah-langkah atau urutan-urutan tersebut, dapat mempermudah seseorang untuk membuat atau menjalankan sesuatu dengan baik. Sehingga dalam pembuatan langkah-langkah atau urutan-urutan harus dilakukan secara detail, serta menggunakan kata-kata yang mudah dipahami oleh seseorang tersebut. Selain itu dalam Teks Prosedur, langkah-langkah yang akan dibuat tidak boleh dilakukan secara acak, melainkan harus sesuai dengan urutan yang ada.

Firdaus (2020:39) menyatakan bahwa Prosedur merupakan suatu urutan kegiatan yang melibatkan beberapa orang atau lebih didalam satu departemen dimana urutan kegiatan tersebut digunakan untuk menjamin adanya penanganan terhadap transaksi-transaksi yang terjadi berulang-ulang dalam satu perusahaan.

Yuliana (2013:6) menyatakan bahwa Prosedur adalah serangkaian aksi yang spesifik, tindakan atau operasi yang harus dijalankan atau diesksekusi dengan cara yang sama agar selalu memperoleh hasil yang sama dari keadaan yang sama.

Dari beberapa pengertian penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur merupakan suatu paragraf yang berisikan tentang urutan-urutan atau

langkah-langkah dalam membuat sesuatu atau menjalankan aktivitas tertentu untuk mencapai tujuan utama. Sehingga dalam pembuatan langkah-langkah atau urutan-urutan harus dilakukan secara detail, serta menggunakan kata-kata yang mudah dipahami oleh seseorang tersebut. Selain itu dalam Teks Prosedur, langkah-langkah yang akan dibuat tidak boleh dilakukan secara acak, melainkan harus sesuai dengan urutan yang ada.

## **B. Administrasi**

Fiernaningsih dan Herjianto (2021:3) menyatakan bahwa Administrasi adalah rangkaian kegiatan tata usaha secara keseluruhan yang berhubungan satu sama lain guna mencapai tujuan yang telah ditentukan perusahaan.

Silalahi (2017:3) menyatakan bahwa Administrasi adalah segenap rangkaian kegiatan penataan terhadap pekerjaan pokok yang dilakukan oleh sekelompok orang dalam kerjasama mencapai tujuan tertentu.

Darmawan (2017:6) menyatakan bahwa Administrasi adalah suatu tata usaha atau proses kerjasama dalam suatu instansi maupun perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Dari beberapa pengertian penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa Administrasi adalah rangkaian kegiatan tata usaha secara keseluruhan yang berhubungan satu sama lain guna mencapai tujuan yang telah ditentukan perusahaan maupun instansi.

## **C. Penjualan**

### **1. Pengertian Penjualan**

Suhardi dan Kusumawati (2020:59) menyatakan bahwa Penjualan

adalah adalah aktivitas terpadu dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis yang ditujukan pada upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba.

Wijaya dan Irawan (2018:27) menyatakan bahwa Penjualan merupakan transaksi penyerahan barang atau jasa sehingga menimbulkan pendapatan bagi pihak penjual yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit.

Firdaus (2020:39) menyatakan bahwa Penjualan merupakan kegiatan berupa menjual barang dan jasa yang dilakukan antara dua belah pihak (pembeli dan penjual) yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit.

Darmawan (2017:9) menyatakan bahwa Penjualan merupakan proses dimana pihak penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar tercapai manfaat baik pihak yang menjual maupun pihak yang melakukan pembelian dan menguntungkan kedua belah pihak. Penjualan sendiri merupakan salah satu fungsi dari kegiatan pemasaran.

Dari beberapa pengertian penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan transaksi penyerahan barang atau jasa maupun menjual barang dan jasa yang dilakukan antara dua belah pihak (pembeli dan penjual) sehingga menimbulkan pendapatan bagi pihak penjual yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit.

## **2. Jenis-jenis Penjualan**

Menurut Swastha (2017:8), Tugas-tugas wiraniaga sering digolongkan menurut jenis hubungan pembeli yang terlibat dalam penjualan. Dalam hal ini, jenis-jenis penjualan dikelompokkan menjadi:

a. *Trade Seliing* (Penjualan)

*Trade selling* dapat terjadi bila produsen dan besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi titik beratnya adalah pada “penjualan melalui” penyalur dari pada “penjualan ke” pembeli akhir.

b. *Missionary Seliing* (Penjualan Misionaris)

Dalam *missionary selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Di sini, wiraniaga lebih cenderung pada “penjualan untuk” penyalur. Jadi, wiraniaga sendiri tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepada dokter.

c. *Technical Seliing* (Teknis Penjualan)

*Technical Selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa nya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

d. *New Business Seliing* (Penjualan Bisnis Baru)

*New Business Seliing* berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

e. *Responsive Seliing* (Respon Penjualan)

Setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Pada pengemudi yang mengantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga, para pelayan di toko serba ada, toko pakaian, toko special, merupakan contoh dari jenis penjualan ini. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang.

#### **D. Prosedur Administrasi Penjualan**

##### **1. Prosedur Administrasi Penjualan Tunai**

Mulyadi (2016:392) dalam bukunya yang berjudul Sistem Akutansi mengemukakan bahwa Prosedur Penjualan Tunai adalah sebagai berikut :

###### **a. Prosedur Order Penjualan**

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**

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

###### **c. Prosedur Penyerahan Barang**

Fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

d. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas serta mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

e. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

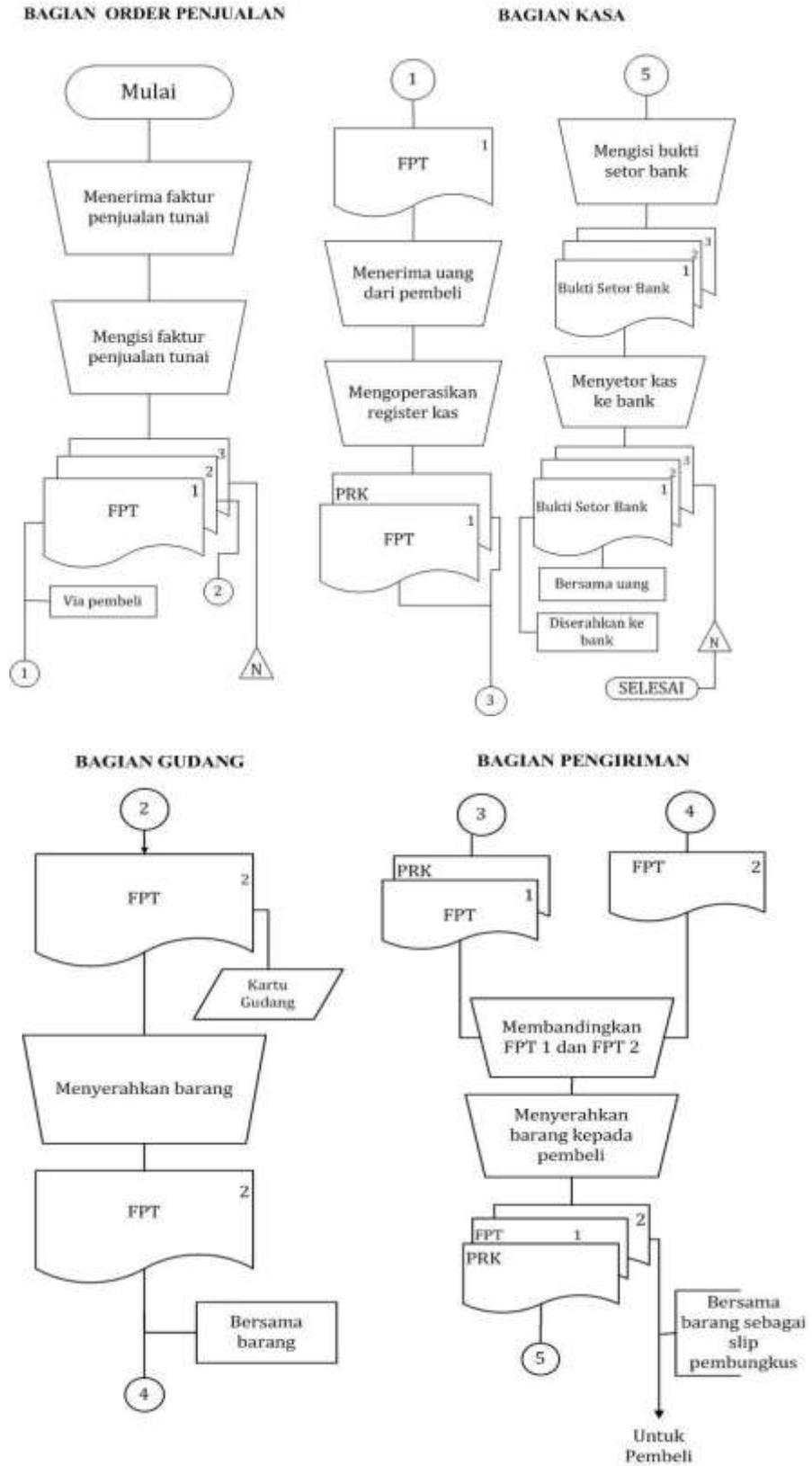
Fungsi kas menyetor kas yang diterima dari penjual tunai ke bank dalam jumlah penuh.

f. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

g. Prosedur Pencatatan Beban Pokok

Fungsi akuntansi membuat rekapitulasi beban pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi beban pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan beban pokok penjualan ke dalam jurnal umum.



Sumber : Mulyadi, 2016

Gambar 2.1 Alur Transaksi Penjualan Tunai

## **2. Prosedur Administrasi Penjualan Kredit**

Mulyadi (2016:175) mengemukakan bahwa prosedur penjualan kredit sebagai berikut :

### **a. Bagian Order Penjualan**

Prosedur order penjualan, dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

### **b. Prosedur Persetujuan Kredit**

Prosedur persetujuan kredit, dalam prosedur ini fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

### **c. Prosedur Pengiriman**

Prosedur pengiriman, dalam prosedur ini fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

### **d. Prosedur Penagihan**

Prosedur penagihan dalam prosedur penagihan menerima faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

### **e. Prosedur Pencatatan Piutang**

Prosedur pencatatan piutang, dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit ke dalam kartu piutang atau dalam

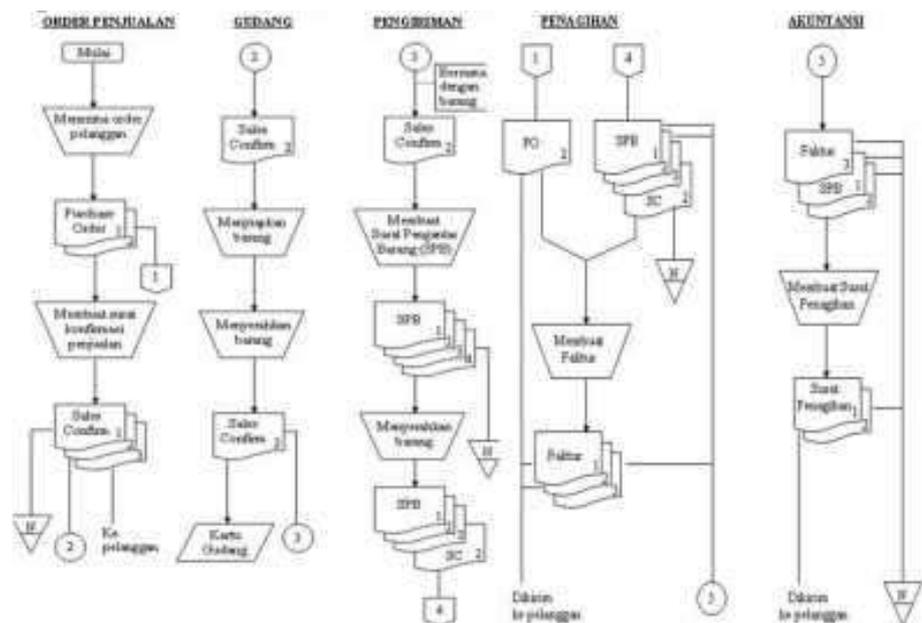
metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai pencatatan piutang.

f. Prosedur Distribusi Penjualan

Prosedur distribusi penjualan, dalam prosedur ini fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

g. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Prosedur pencatatan beban pokok penjualan, dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat secara periodic total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.



Sumber : Mulyadi, 2016

Gambar 2.2 Alur Transaksi Penjualan Kredit