

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Prosedur**

Agar informasi terutama data keuntungan perusahaan dapat dimanfaatkan maka data tersebut perlu disusun dalam bentuk yang sesuai dengan kebutuhan suatu sistem yang mengatur dalam perusahaan. Maka untuk dapat menghasilkan suatu sistem yang baik perlu adanya suatu prosedur.

##### **2.1.1 Pengertian Prosedur**

Mulyadi (2016:4) menyatakan 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.

Ardiyose (2013:734) pengertian prosedur adalah sebagai berikut:

Suatu bagian sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan secara beragam. Dalam setiap perusahaan memiliki prosedur unruk mencapai tujuan akhir.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah suatu urutan langkah-langkah pemrosesan data atau urutan kegiatan yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk mencapai tujuan akhir.

## **2.2 Penjualan Barang Dagang**

### **2.2.1 Penjualan**

Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:81&82) penjualan merupakan :

*Sales* merupakan penjualan. Penjualan barang dagangan adalah operasi perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Barang yang diperoleh dari pemasok dijual kembali kepada konsumen sama halnya dengan pembelian, yaitu dimana transaksinya akan dicatat di dalam perkiraan buku besar (*general ledger*) yang dikenal dengan penjualan (*sales*), walaupun yang lebih tepat nama perkiraan sebenarnya adalah penjualan barang dagangan. Dasar pencatatannya adalah faktur penjualan atau bukti penerimaan kas (penjualan tunai). Sebagaimana dalam pembelian, dalam penjualan-pun adakalanya dilakukan tunai maupun kredit.

L.M. Samryn (2014:249) mendefinisikan bahwa penjualan tunai merupakan penjualan yang direalisasikan dengan penerimaan kas pada saat penjualan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan merupakan operasi perusahaan dagang untuk memperoleh pendapatan. Barang dari pemasok akan dijual kembali kepada konsumen.

### **2.2.2 Retur Penjualan**

Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:83) *Sales Return and Allowance* merupakan pengembalian barang yang dijual. Barang yang telah dijual, ada kalanya

dikembalikan oleh pelanggan (*sales return*) karena alasan tertentu (sama halnya dengan *purchases return*). Pengembalian ini akan mengurangi piutang dagang dan pendapatan.

Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan E. Duchac and all (2015:289) retur penjualan yaitu sebagai berikut :

Barang yang sudah terjual dapat dikembalikan oleh pembeli kepada penjual, yang dari sisi penjual merupakan retur penjualan (*sales return*). Di samping itu, karena barang rusak, cacat, atau alasan lain, penjual dapat mengurangi harga barang, yang disebut sebagai potongan penjualan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa retur penjualan merupakan pengembalian barang oleh pelanggan kepada perusahaan dikarenakan barang tersebut rusak, cacat, atau alasan lain.

### **2.2.3 Potongan Penjualan**

Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadani (2014:84) potongan penjualan yaitu:

*Sales discount* merupakan potongan penjualan. Agar pembeli mempercepat pembayaran kreditnya, perusahaan memotivasi dengan memberikan potongan penjualan (*sales discount*), jangka waktu potongan ditetapkan dalam syarat atau perjanjian jual-beli yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, seperti yang dijelaskan dalam pembelian.

Berdasarkan pengertian diatas agar konsumen mempercepat pembayaran kreditnya maka perusahaan memberikan potongan penjualan dengan jangka waktu potongan yang telah ditetapkan dalam syarat atau perjanjian yang telah disepakati.

#### **2.2.4 Penjualan Kredit**

Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa 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.

L.M. Samryn (2014:250) penjualan kredit yaitu penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai penjualan kredit, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi yang dilakukan perusahaan dengan cara pihak perusahaan mengirimkan barang yang telah di pesan oleh pelanggan dan pembayarannya dilakukan secara berangsur, sesuai ketentuan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

#### **2.3 Prosedur Penjualan Kredit**

Mulyadi (2016:175), jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

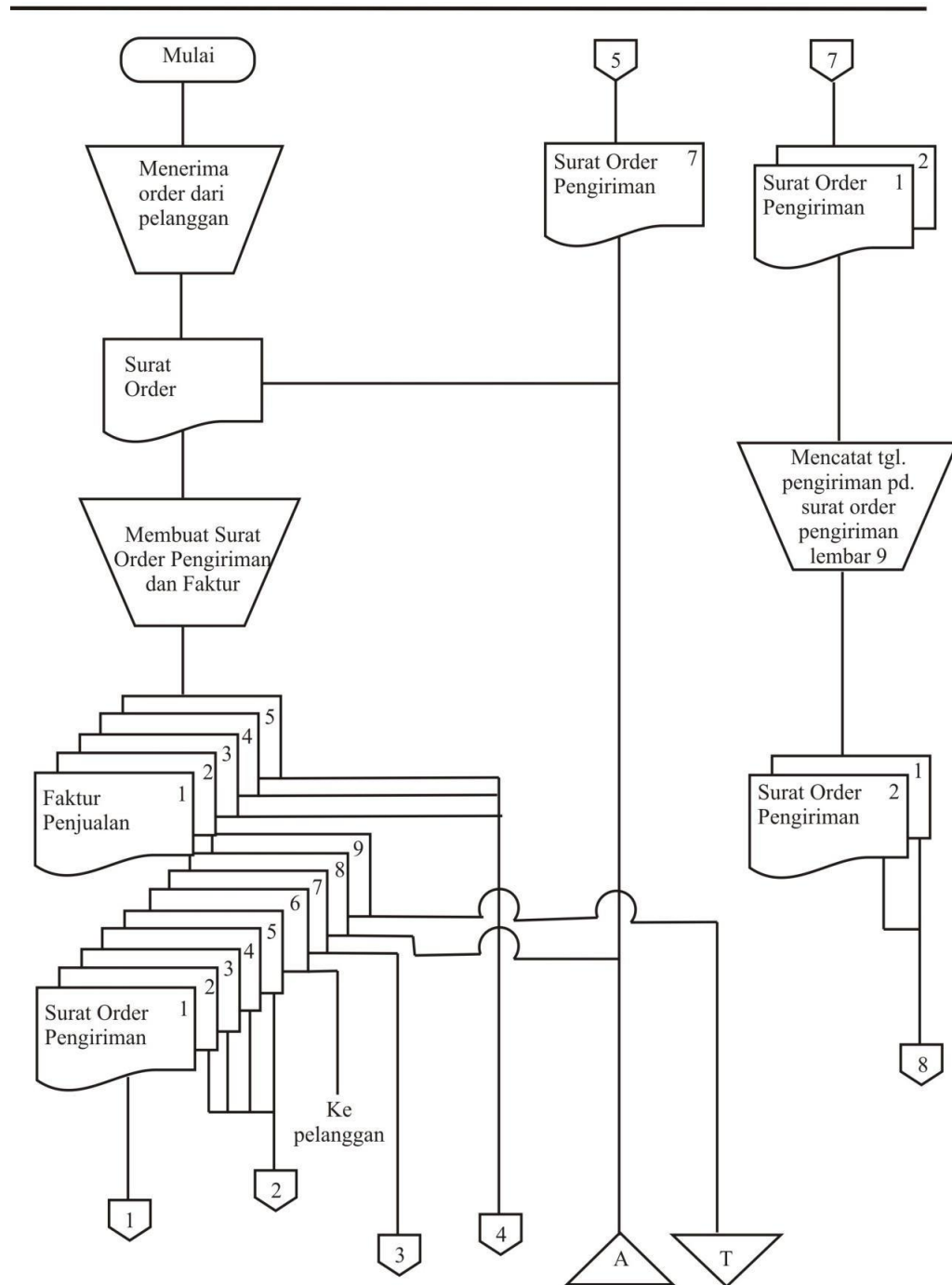
1. Prosedur Order Penjualan  
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
2. Prosedur Persetujuan Kredit  
Dalam prosedur ini fungsi penjualan meminta surat persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. **Prosedur Pengiriman**  
Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman.
4. **Prosedur Penagihan**  
Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.
5. **Prosedur Pencatatan Piutang**  
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.
6. **Prosedur Distribusi Penjualan**  
Dalam Prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

### **2.3.2 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

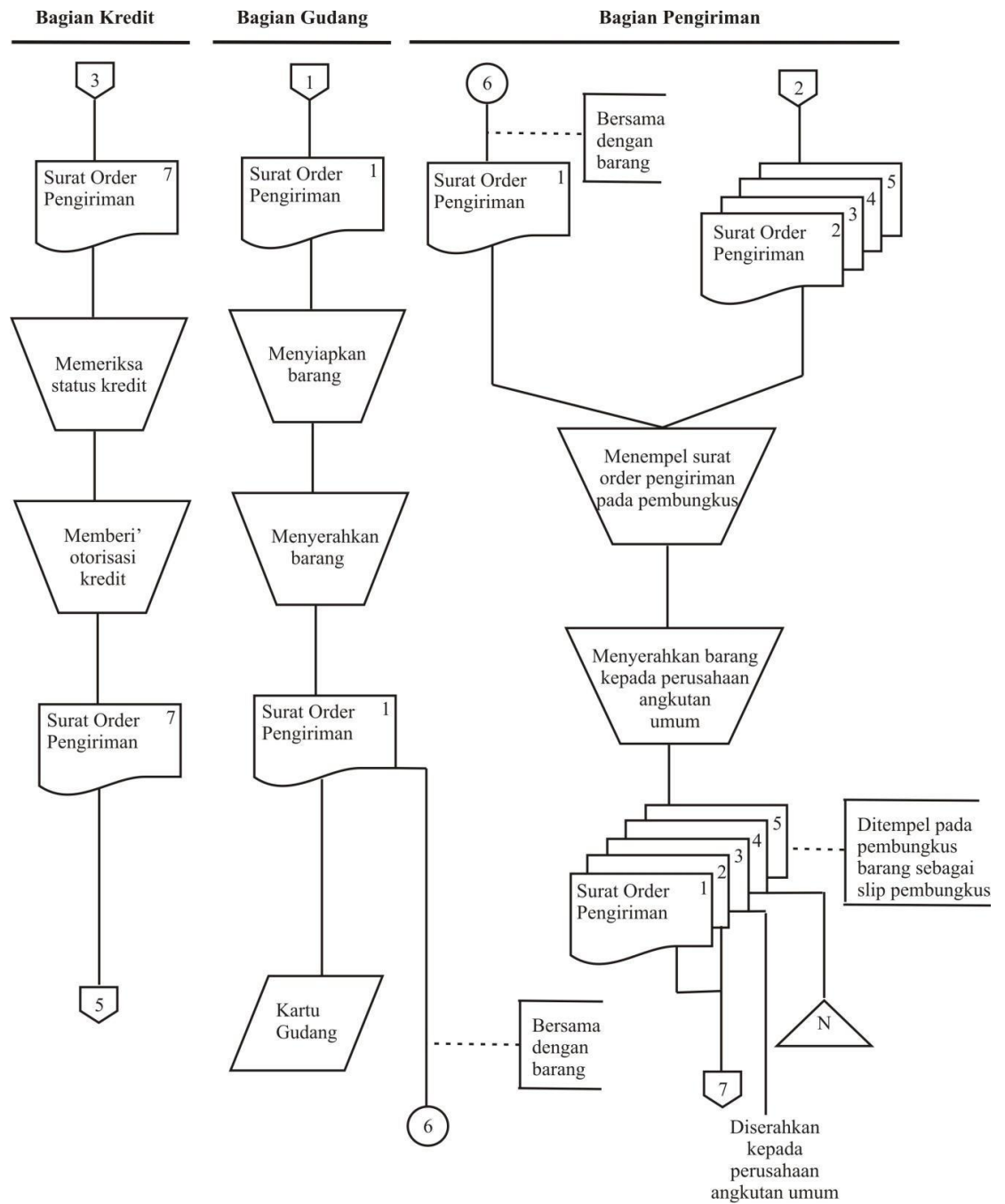
Mulyadi (2016: 181-184) bagan alir dokumen sistem akuntansi dari penjualan kredit dengan prapenagihan lengkap adalah sebagai berikut:

Bagian Order Penjualan

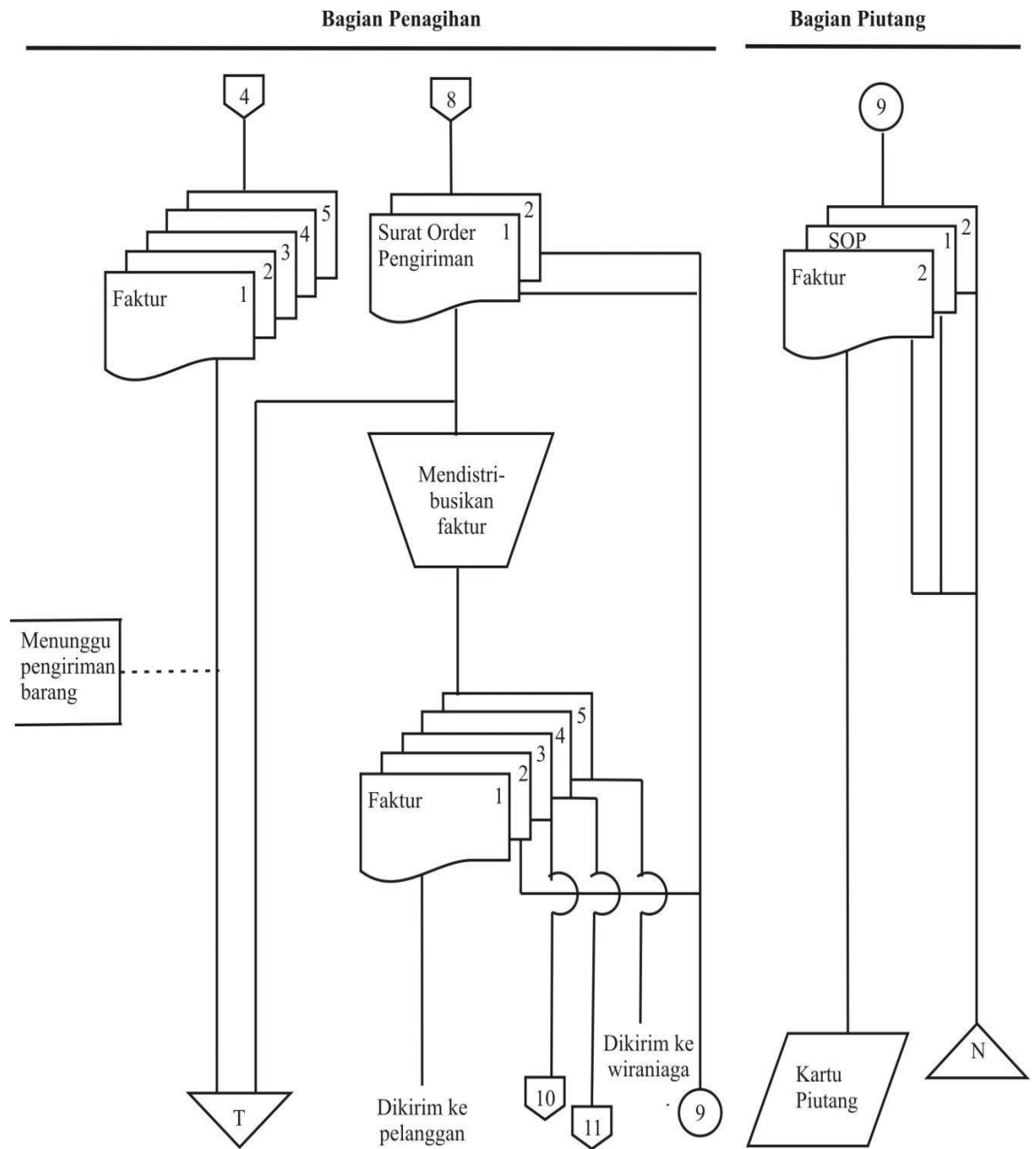


Gambar 2.1 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan

Pra-Penagihan Lengkap

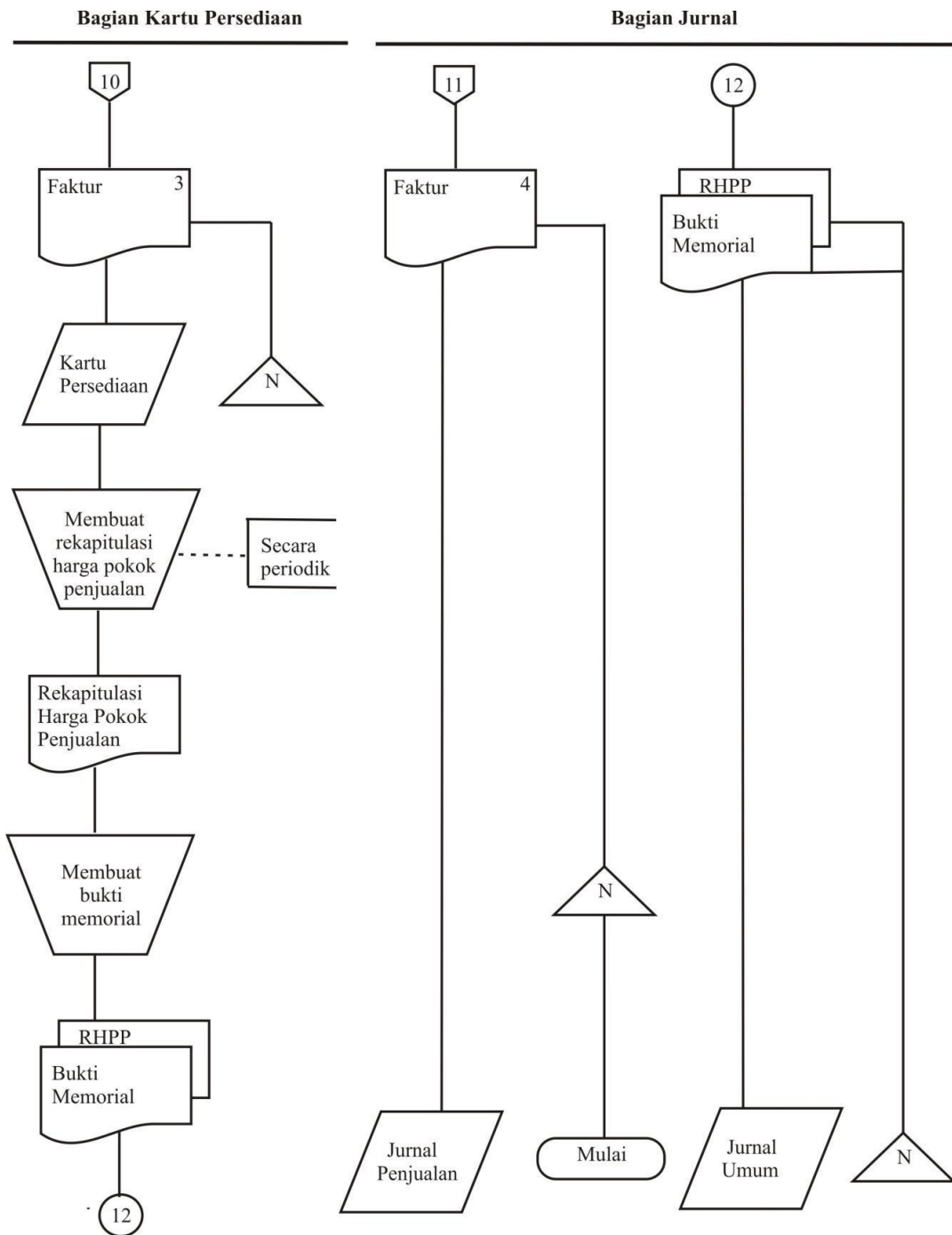


**Gambar 2.2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Pra-Penagihan Lengkap (Lanjutan)**



**Gambar 2.3** Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Pra-Penagihan Lengkap (*Lanjutan*)





**Gambar 2.4 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan  
Pra-Penagihan Lengkap (Lanjutan)**

## 2.4 Bagian-Bagian yang Terkait Dalam Penjualan Kredit

Mulyadi (2016:168), fungsi yang terkait atau bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat “back order” pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.
2. Fungsi Kredit  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi kepada pelanggan. pemberian kredit
3. Fungsi Gudang  
Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
5. Fungsi Penagihan  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
6. Fungsi Akuntansi  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

## 2.5 Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan

Mulyadi (2016:170), dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit adalah:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya  
Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur Penjualan dan Tembusannya  
Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusan faktur penjualan terdiri dari :
  - a. Faktur Penjualan (*Customer's Copy*) dokumen lembar pertama dalam faktur penjualan yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.
  - b. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*) dokumen ini merupakan tembusan faktur penjualan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang.
  - c. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*) dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.
  - d. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*) dokumen ini merupakan tembusan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan, dan untuk perhitungan komisi wiraniaga (*sales person*).
  - e. Tembusan Wiraniaga (*Sales Person Copy*) dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberitahu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan  
Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartupersediaan.
4. Bukti Memorial  
Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.