BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Penjualan

2.1.1 Pengertian Sistem Penjualan

Dalam hal ini akan dibahas mengenai Sistem Penjualan yang terjadi pada perusahaan sebagai model kegiatan pokoknya yang terdiri dari penjualan, pembelian, penggajian pengupahan, pengendalian biaya, penerimaan, pengeluaran kas, penerimaan pemakaian persediaan, pengadaan, dan penghentian pemakaian aktiva tetap.

Kegiatan yang dilakukan pada sistem penjualan kredit 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 yang penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit tunai pada perusahaan manufaktur sebagai model, oleh karena itu kegiatan penjualan selalu diutamakan pada perusahaan.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit dengan kartu kredit perusahaan adalah sebagai berikut :

1.) Fungsi Kredit.

Dalam hal ini adalah bertanggung jawab atas pemberian kartu kepada pelanggan terpilih, sebelum seorang pelanggan diberi kartu kredit, harus mengajukan

permintaan menjadi anggota kartu kredit perusahaan dengan mengisi formulir permintaan menjadi anggota.

2.) Fungsi Penjualan.

Dalam hal ini bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan, dan mengisi faktur penjualan kartu kredit untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

3.) Fungsi Gudang.

Dalam hal ini menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi penjualan, yang berada ditangani bagian gudang.

4.) Fungsi Pengiriman.

Dalam hal ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi penjualan dan fungsi ini bertanggung jawab untuk mempoleh tanda tangan dari pelanggan diatas faktur penjualan kartu kredit sebagai bukti telah diterimanya barang yang telah dibeli oleh pelanggan, yang ditangani bagian pengiriman.

5.) Fungsi penagihan.

Dalam hal ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodik kepada pemegang kartu kredit, yang ditangani oleh bagian penagihan. Pada sistem penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu pada perusahaan yang mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut, dan untuk

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

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan dengan kartu kredit adalah :

1.) Prosedur Order Penjualan.

2.) Prosedur Pengiriman Barang.

3.) Prosedur Pencatatan Piutang.

4.) Prosedur Penagihan.

5.) Prosedur Pencatatan penjual.

Ada beberapa pengertian mengenai sistem yang diberikan oleh para ahli, diantaranya : Menurut Mulyadi mengatakan bahwa "Sistem ialah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola terpadu untuk melaksanakan kegiatan perusahaan". (Mulyadi, 1993:3)

Prosedur pada pokoknya ialah rangkaian dari suatu tata kerja yang berurutan tahap demi tahap serta jelas menunjukan jalan atau arus yang harus ditempuh dari mana pekerjaan berasal kemana diteruskan dan kapan atau dimana selesainya, dalam rangkaian menyelesaikan pekerjaannya.

Uraian diatas mengenai prosedur yang dipertegas oleh Mulyadi yang mendefinisikan prosedur sebagai suatu urutan yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang sedangkan akuntansi menurut Manawir, AK dalam bukunya "ANALISA LAPORAN KEUANGAN" Yaitu seni dari pada pencatatan, penggolongan dan peringkasan dari pada peristiwa-peristiwa dan

kejadian-kejadian selalu sebagai sifat keuangan dengan cara yang setepat-tepatnya dan dengan penjualan di dalam keuangan serta penafsiran terhadap hal-hal yang timbul dari padanya.

2.1.2 MODEL UMUM SUATU SISTEM

Model Akuntansi adalah merupakan suatu cara untuk menyajikan realitas, sistem informasi akuntansi menggunakan dua jenis model untuk menyajikan realitas yang berorientasi pada keuangan perusahaan, yakni model akuntansi keuangan dan model akuntansi manajemen dalam perusahaan.

Dalam model umum suatu sistem yakni termaksud pengolahan, masukan dan keluaran yang menentukan dan menggambarkan suatu sistem yang merupakan batasan. Sistem itu berada di dalam batas tersebut, lingkungan berada di luar batas, dalam beberapa hal sangat mudah menentukan apakah yang merupakan bagian sistem dan apa yang tidak dalam hal- hal lainnya.

.2.1.3 JENIS-JENIS SISTEM

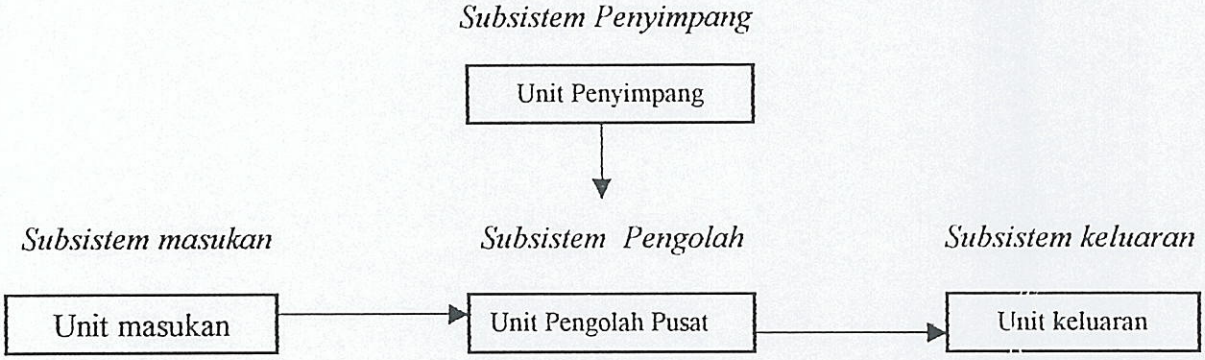
Jenis-jenis sistem dapat digolongkan menjadi dua jenis sistem yaitu :

1.) Sistem yang menentukan dan sistem yang memungkinkan

Dalam hal ini suatu sistem dapat menentukan cara kerja yang betul-betul diramalkan yang saling mempengaruhi di antara bagian-bagian yang diketahui dengan pasti, Apa bila seseorang mempunyai gambaran keadaan sistem pada suatu titik tertentu tepat pada waktunya, ditambah dengan gambaran operasinya, maka keadaan sistem berikutnya dapat ditentukan secara tetap tanpa kesalahan, suatu contoh adalah

kedua belah pihak, sedangkan sistem yang memungkinkan dapat dipakai dari sudut perilaku yang mungkin, akan tetapi suatu tingkat kesalahan tertentu selalu ada pada ramalan tentang apa yang akan dilakukan oleh sistem tersebut.

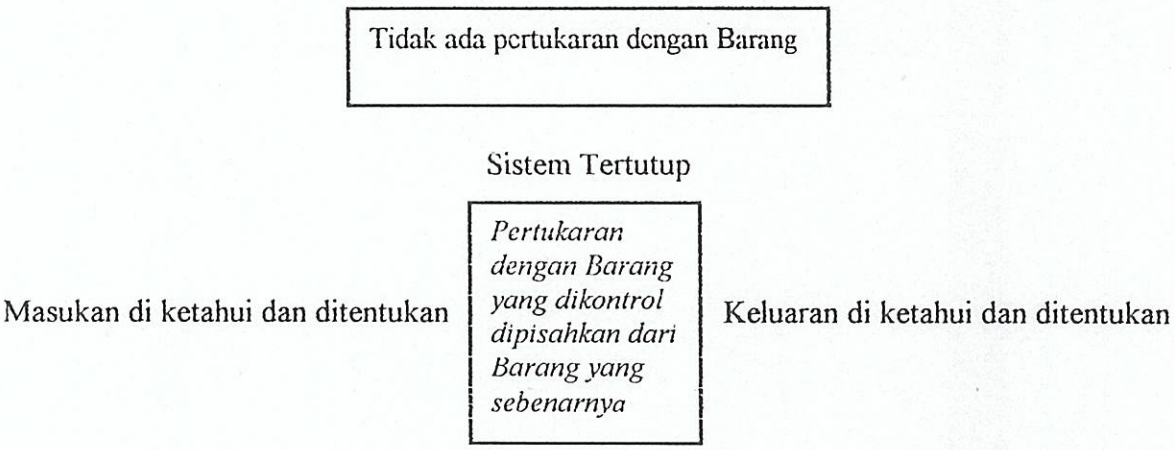
Susunan Komputer sebagai sistem jaringan penjualan



2.) Sistem tertutup dan sistem terbuka

Sistem tertutup sebagai suatu sistem yang dapat berdiri sendiri atau yang serba-lengkap, sistem ini tidak mengadakan pertukaran bahan, informasi, atau tenaga dengan lingkungannaya. Contohnya adalah suatu reaksi kimia dalam suatu botol yang tertutup dan terpisah, sistem tertutup pada akhirnya akan menjadi tidak teratur.

Sistem terbuka mengadakan pertukaran informasi, bahan, atau tenaga dengan lingkungannya, pertukaran itu dapat mengandung masukan acak dan tidak ditentukan. Contohnya sistem terbuka adalah sistem biologis (seperti manusia) dan sistem organisasi



2.1.4 PENGGOLONGAN SISTEM

Salah satu cara untuk menggolongkan sistem adalah didasarkan atas dua Kriteria yang berbeda-beda yakni :

1.) Tingkat dapatnya diramalkan

Dalam kriteria ini didasarkan atas dua hal, yakni hal yang menentukan dan hal yang memungkinkan.

Suatu sistem akan mengadakan suatu reaksi, atau akan melakukannya dalam situasi yang berbeda, maka sistem tersebut bersifat menentukan, tidak pernah ada keragu-raguan mengenai hasilnya, dengan diketahuinya keadaan system yang terakhir dan juga banyaknya informasi sekarang yang telah ditentukan atau dirumuskan dengan ketentuan yang ada pada suatu sistem pada penjualan.

Dalam sistem penentuan yang sederhana adalah bahwa sistem yang mempunyai sedikit Sub sistem dan antara hubungan, yang dapat diramalkan oleh suatu perusahaan.

2.) Tingkat Keruwetan

Dengan menerima kriteria ini ada kemungkinan untuk menggolongkan sistem kedalam tiga hal, yakni sederhana, kompleks, dan sangat kompleks.

2.2 Pengertian Penjualan

Penjualan pada hakekatnya ialah menyerahkan barang atau jasa disertai imbalan tertentu (Soemarso S.R, 1992:175). Dalam proses Administrasi penjualan perusahaan membuat produk yang mudah diproduksi dan bagaimana produk tersebut dijual kepada pelanggan perusahaan.

Ada beberapa hal yang dapat menujang kelancaran penjualan di antaranya dari segi sistem penjualan, Pengetahuan yang di maksud dalam penjualan ini adalah :

1.) Pengetahuan bisnis, disini penjual harus mengetahui perkiraan bisnis secara menyeluruh baik didalam Negeri maupun diluar Negeri.

2.) Pengetahuan Industri, yaitu penjual harus mengetahui tentang produk harga dan data Omset penjualan yang sudah lalu atau yang akan datang serta perencanaan produk baru diperusahaan itu sendiri.

Sistem penjualan yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan untuk memperoleh laba adalah sistem penjualan dan penagihan. Dalam sistem penjualan dan penagihan terdapat siklus :

1.) Penerimaan Pesanan.

2.) Pemberian Kredit.

3.) Pengiriman Barang.

4). Pengiriman Faktur Penagihan.

Penerimaan Pesanan berhubungan erat dengan pemasaran, volume pesanan yang baik ditunjang oleh cara pemasaran yang baik pula, bagian yang penting dalam pemasaran penjualan adalah promosi.

Promosi adalah komunikasi yang bersifat persuasive (membujuk dan meyakinkan) tentang perusahaan dan produk-produknya hingga di kenal orang dan akhirnya timbul pesanan terhadap produk yang ditawarkan.

Penjualan adalah mencakup pengiklanan, bentuk-bentuk lainnya, serta promosi penjualan (sales promotion) maupun penjualan tatap muka (personal selling). Volume pesanan juga ditunjang oleh cara penjualan yang ditawarkan agar pendapatan dari volume pembeli tidak menurun, penjualan selain menawarkan penjualan secara tunai juga memberikan kelonggaran kepada pembeli yaitu dengan menawarkan penjualan secara kredit.

Proses pengiriman produk dalam penjualan di kenal dengan istilah distribusi, pada distribusi ini terdapat kesepakatan anatara penjual dan pembeli mengenai cara pengirimannya. Proses pengiriman barang yang biasa penjual menawarkan kepada pembelian antara lain adalah :

1.) Loco Gudang

Adalah pengiriman barang dari gudang penjual kegudang pembeli ditanggung oleh pembeli itu sendiri, bagi penjual akan mencatat dalam pembukuan setelah barang dipindahkan kendaraan yang disewa pembeli.

2.) Franco Gudang

Adalah kebalikan dari loco gudang, disini penjual yang menanggung biaya pengiriman sampai kegudang pembeli, penjualan diakui setelah barang sampai di gudang pembeli.

3.) Free On Board

Adalah Pembeli diluar negeri menanggung biaya pengiriman dari pelabuhan muat penjual sampai dengan muat penerima, penjual hanya menanggung biaya pengangkutan sampai dengan pelabuhan.

2.2.1 Pengertian Pendapatan Penjualan

Pendapatan penjualan merupakan total penjualan kepada pelanggan untuk periode yang bersangkutan. Total ini tidak boleh mengandung tambahan-tambahan yang di kenakan atas penjualan serta pungutan pajak yang di wajibkan kepada perusahaan untuk memungut dan menyetornya ke pemerintah, kenaikan dari pungutan –pungutan ini di akui sebagai hutang lancar, retur dan potongan harga penjualan serta diskon yang ada pada penjualan yang harus di kurangkan dari penjualan kotor untuk mendapatkan penjualan bersih, bilamana harga jual dinaikan untuk menutup biaya angkut kepada pelanggan di bebani yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya hanya dengan harga jual yang di budgetkan atau harga jual Tahun sebelumnya.

2.2.2 Unsur-unsur Mempengaruhi Penjualan

Unsur-unsur yang erat kaitannya dengan penjualan dan yang merupakan

penjualan diantaranya adalah :

1.) Retur Penjual dan pengurangan harga

Barang yang telah dijual adakalanya dikembalikan oleh pelanggan karena rusak atau alasan-alasan yang lainnya, yang berarti jumlah tersebut dikurangkan dengan harga penjualan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Apabila retur penjualan atau pengurangan harga ini di hitung dengan penjualan secara kredit, maka penjualan biasanya akan mengirim nota kredit guna menerapkan bahwa jumlah yang tercantum dalam nota kredit tersebut telah dikurangkan dari perkiraan langganan, akibat dari retur penjualan atau pengurangan harga berarti berkurangnya pendapatan atau berkurangnya uang kas atau piutang dagang.

2.) Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan dihitung dengan mengurangkan persediaan akhir dari harga pokok barang siap di jual. Dimana harga dalam barang yang siap di jual merupakan jumlah persediaan awal pembelian-pembelian dan biaya-biaya pembeli, biaya angkut dan biaya penyimpanan ainnya yang berkaitan dengan perolehan barang, dengan menggunakan retur dan potongan harga pembelian serta diskon pembelian dari pembelian retur akan diperoleh suatu pembelian bersih.

Pembayaran langsung langsung dari pembeli, penerimaan kas dari over-the-counter sales dilaksanakan melalui prosedur berikut ini :

1.) Pembeli memesan barang langsung kepada wiraniaga (sales person) di bagian jualan.

2.) Bagian kas menerima pembayaran dari pembeli, yang dapat berupa uang tunai, cek pribadi (personal check), atau kartu kredit.

3.) Bagian penjualan memerintahkan bagian pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli.

4.) Bagian pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

5.) Bagian kasa menyetorkan kasa yang diterima ke bank.

Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai dibagi menjadi tiga prosedur berikut :

a. Prosedur penerimaan kas dari over-the-counter sales.

b. Prosedur penerimaan kas dari cash –on- dellvery sales (COD sales).

c. Prosedur penerimaan kas dari credit card sales.

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periodek (misalnya untuk satu bulan), data yang direkam dalam dokumen ini berasal dari kolom "jumlah harga yang ada pada suatu produk yang telah tersediaan pada perusahaan tersebut.

Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi, tidak ada transaksi penjualan tunai yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut. Dengan dilaksanakannya setiap transaksi penjualan tunai oleh berbagai fungsi tersebut akan tercipta adanya pengecekan intern pekerjaan setiap fungsi tersebut oleh fungsi lainnya.

2.2.3 Pengertian Laba

Laba menurut J.R.Hicks yang dikutip oleh Nugroho Widjajanto yang didefenisikan sebagai berikut : laba adalah nilai maksimun yang dapat distribusikan oleh suatu satu usaha dalam suatu periode yang diharapkan berlangsung dengan baik pada akhir periode sebagaimana awal periode yang telah dibuat oleh perusahaan, Pengertian

laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini yaitu laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Dari struktur akuntansi, konsep laba tersebut memang yang paling dapat diterima karena objektivitas pengukurannya pada penjualan.

Sebab-sebab terjadinya perbedaan dalam mendapatan neto dari satu periode yang lain dapat disimpulkan sebagai berikut :

1.) Perubahan dalam laba bruto penjualan, disebabkan karena :

a. Perubahan dalam hasil penjualan.

b. Perubahan dalam harga pokok dari barang-barang yang dijual.

2.) Perubahan dalam biaya-biaya.

3.) Perubahan dalam suatu kredit dan debet lainnya yang dibukukan dalam pendapatan, misalnya macam-macam pendapatan, biaya-biaya, keuntungan dan kerugian yang telah di dapat oleh perusahaan tersbut.

Pengertian laba kotor adalah merupakan hasil dari perkembangan usaha atau penjualan setelah dikurangi dengan harga pokok penjualan. Menurut buku akuntansi untuk Laba kotor dapat diartikan bahwa selisih antara hasil penjualan dan barang pokok penjualan, misalnya untuk menghitung laba operasi, laba kotor tersebut masih harus dikurangi dengan biaya-biaya operasi laba kotor perlu mendapatkan perhatian yang cukup (Hartanto 1981:238).

Jadi dari kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba kotor yaitu selisih antara jumlah penjualan bersih (Net Sales) dengan harga pokok yang dijual (Cost of good sald) jumlah tersebut belum dikurangi biaya-biaya administrasi dan biaya umum yang di tetapkan oleh perusahaan tersebut dalam perhitungan laba yang sesungguhnya dalam tahun berikutnya.