BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Penjualan

Perubahan teknologi dan ekonomi yang begitu cepat dan global mengakibatkan perusahaan-perusahaan cenderung mengarahkan kegiatannya untuk mendapatkan uang yang berarti juga mengubah kegiatannya lebih berorientasi pada penjualan dan dapat disadari bahwa penjualan tidak dapat dipisahkan dari kegiatan usaha.

Penjualan berhubungan erat dengan pemasaran, tetapi penjualan hanyalah merupakan segi dari pemasaran, artinya dalam suatu penjualan hanya memikirkan dan mengurusi soal pertukaran baik berupa barang maupun jasa.

Adapun pengertian penjualan itu sendiri menurut Moekijat (1993:533) dapat diartikan sebagai:

"Penjualan (selling) adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk supaya pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta pengadaan perjanjian tentang harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak".

Sedangkan pengertian penjualan menurut Perum Perumnas (1988:7) adalah :

"Perpindahan hak dari Perum Perumnas sebagai penjual kepada masyarakat sebagai pembeli yang diproses secara notarier".

"Perpindahan hak dari Perum Perumnas sebagai penjual kepada masyarakat sebagai pembeli yang diproses secara notarier".

Dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan merupakan persetujuan antara kedua belah pihak antara penjual dan pembeli dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan bahwa pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk tersebut, dan dapat memindahkan dalam bentuk uang dengan harga yang telah disepakati.

2.2 Sistem Penjualan

Dalam suatu perusahaan atau instansi kerja, senantiasa dijumpai berbagai macam aktivitas atau kegiatan diantaranya aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan memeganng peranan yang sangat penting dalam aktivitas perusahaan secara keseluruhan. Karena dari penjualan akan terbentuk pendapatan yang akan digunakan untuk melaksanakan semua fungsi dalam perusahaan, oleh karena itu maka pihak perusahaan selalu berusaha untuk memperkuat atau meningkatkan tujuan atau sasaran dari penjualan.

Adapun yang dimaksud dengan Sistem Penjualan adalah berbagai usaha yang dilakukan dalam penjualan guna membantu jalannya kegiatan penjualan.

Sistem penjualan mencakup beberapa prosedur, prosedur penjualan ini berguna untuk menghasilkan data atau informasi yang menggambarkan jalannya kegiatan yang terjadi dalam suatu perusahaan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan penjualan. Oleh karena itu perusahaan harus dapat menciptakan suatu sistem penjualan yang memadai sesuai dengan kebutuhan dan tujuan yang

akan dicapai oleh perusahaan, yang dapat digunakan pimpinan untuk mengendalikan aktivitas perusahaan khususnya aktivitas penjualan.

Agar aktivitas penjualan berjalan dengan lancar atau baik, maka diperlukan sistem penjualan yang memadai . Adapun kriteria-kriteria sistem penjualan yang memadai adalah sebagai berikut:

- Dalam sistem penjualan tersebut terdapat pemisahan fungsi dan tugas yang tepat dan jelas dari masing-masing bagian yang tergambarkan dalam struktur organisasinya.

a. Dalam sistem penjualan tersebut terdapat prosedur penjualan yang telah ditetapkan dan dilaksanakan secara konsisten, yang dapat menggambarakan secara keseluruhan jalannya kegiatan dari saat dimulainya aktivitas sampai berakhirnya prosedur penjualan.

b. Dalam sistem penjualan tersebut ditetapkan sistem pencatatan yang baik dan lengkap, sehingga memudahkan dalam penyusunan laporan penjualan.

c. Dilaksanakan oleh orang yang cakap dan mempunyai wewenang dan tanggungjawab.

d. Adanya klasifikasi dari produk yang akan dijual.

Dalam sistem penjualan yang baik diperlukan pula adanya laporan penjualan yang berfungsi sebagai alat unttuk mendapatkan keterangan atau informasi untuk administrasi serta untuk pengendalian. Disamping itu laporan akan memberikan petunjuk kepada manajemen dalam menilai sampai sejauh mana kemampuan pegawainya dalam menjalankan tugas yang diberikan kepadanya.

Laporan yang dihasilkan oleh sistem penjualan merupakan informasi bagi manajemen khususnya mengenai kegiatan penjualan yang telah terjadi, sehingga

manajemen dapat mengambil tindakan perbaikan dimasa mendatang bila mana terjadi penyimpangan atau kesalahan. Apakah kegiatan tertentu harus dihilangkan atau harus diperluas dan lain sebagainya. Hal-hal tersebut dapat diperoleh berdasarkan laporan yang diberikan oleh bagian penjualan.

2.3 Prosedur Penjualan

Prosedur adalah kumpulan proses dalam sistem yang saling terkait antara yang satu dengan yang lainnya untuk mencapai suatu tujuan dan target yang diinginkan atau yang akan dicapai. Untuk lebih jelasnya lihat uraian berikut ini :

Prosedur Pemesanan Rumah

Prosedur pemesanan rumah adalah proses yang dilaksanakan untuk melakukan pelayanan kepada seseorang atau pembeli yang akan memesan rumah untuk dibeli. Didalam prosedur ini terjadi beberapa proses yaitu :

a. Penerimaan pesanaan rumah.
b. Pemeriksaan pesanan rumah.
c. Pembuatan order penjualan .
d. Permintaan konsumen.

2.4 Penjuaian Tunai dan Penjualan Kredit

2.4.1 Penjualan Tunai

Seseorang yang melakukan penjualan dan melakukan pembayaran pada waktu itu juga, maka mereka telah menjual secara tunai .Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa, penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara tunai atau cash.

Prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai :

a. Prosedur order penjualan.

b. Prosedur penerimaan kas.

c. Prosedur penyerahan rumah .

d. Prosedur pencatatan penjualan tunai .

e. Prosedur penyetoran kas ke BANK.

f. Prosedur pencatatan penerimaan kas .

2.4.2 Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cicilan sesuai dengan perjanjian yang ada.

Prosedur yang membentuk sistem penjualan secara kredit :

a. Prosedur order penjualan .

b. Prosedur persetujuan kredit .

c. Prosedur penagihan .

d. Prosedur pencatatan piutang .

e. Prosedur pencatatan pendapatan penjualan .

2.5 Pengertian Kredit

Untuk lebih mendalami tentang perkreditan penyusun dapat menemukan beberapa definisi mengenai kredit. Pengertian kredit itu sendiri mempunyai dimensi yang beraneka ragam , dimulai dari kata "*Kredit*" yang berasal dari bahasa latin "*Credore*" yang berarti "*Saya percaya*" atau "*Creditum*" yang berarti

"*Kepercayaan akan kebenaran*" atau merupakan kombinasi dari bahasa Sansekerta "*Cred*" yang berarti "*Kepercayaan*" dan bahasa latin "*Do*" yang berarti "*Saya tempatkan*" . Jadi seandainya seseorang mendapatkan kredit berarti ia telah memperoleh kepercayaan.

Dalam kehidupan sehari –hari kredit diartikan sebagai pinjaman atau hutang. Jika dipandang dari dua sudut yang berbeda yaitu dari sudut pemberi dan penerima kredit.

Adapun beberapa definisi mengenai perkreditan, antara lain :

a. Menurut Eric.L.Kohter (1964:151) :

"Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati ".

b. Menurut Perum Perumnas Pengertian kredit itu (1988:533) adalah :

"Kredit adalah angsuran pokok yang pembayaran kembali pokok kreditnya secara bertahap menurut jadwal waktu yang telah ditentukan dalam perjanjian jual beli termasuk perubahannya ".

2.5.1 Unsur – unsur Kredit

Kredit mengandung unsur –unsur sebagai berikut :

a. Unsur Waktu, Yaitu ada petunjuk jarak saat pemberian dan pelunasan kredit.
b. Unsur Resiko, akibat yang mungkin timbul karena adanya jarak antara pemberian dan pelunasan kredit.

c. Unsur Penyerahan, Yaitu suatu keyakinaan pemberi kredit bahwa prestasi (uang, jasa atau barang) yang diberikannya akan benar-benar diterimanya kembali dimasa tertentu yang akan datang.

d. Unsur Prestasi atau Nilai, diberikannya berupa barang , uang dan jasa.

2.5.2 Sasaran Kredit

Proses kegiatan perkreditan antara lain meliputi pemberian kredit, dokumentasi atau administrasi kredit, pengelolaan kredit, pengawasan kredit dan penagihan atau penyelamatan kredit. Kegiatan-kegiatan tersebut yang pada dasarnya untuk merealisasi sasaran-sasaran kredit sebagai berikut :

a. Terpeliharanya keamanaan kredit, dalam arti yang memberi kredit menerima kembali nilai ekonomi kredit tersebut secara wajar.

b. Penggunaan kredit terarah dalam arti setiap pemakaian dana pembayaran yang berupa kredit BANK sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat dan disetujui.

c. Menciptakan keuntungan (Benefit), dalam arti meningkatkan citra dan penghasilan perusahaan Bank dan masyarakat.

d. Menumbuhkan keyakinan dalam arti masyarakat bertambah keyakinannya kepada Bank bahwa uang yang dititipkannya dapat kembali dengan baik.