BAB II

LANDASAN TEORI

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

2.1. Prosedur Sistem

Prosedur adalah suatu hubungan dari operasi – operasi pencatatan yang biasanya melibatkan beberapa departemen dibangun untuk membantu penanganan yang beragam terhadap transaksi perusahaan. Dalam buku " Sistem informasi akuntansi buku. " Lamidjan memberikan definisi prosedur menurut Cecill Gelispie sebagai berikut :

" Prosedur is sequence of clerical operation, usually involving several pratical in more departments, estabilished to ensurance uniform handiag of recurring transaction of bussines. "

Prosedur suatu urutan kegiatan , biasanya melibatkan beberapa orang lain dalam suatu departemen atau lebih. Yang dibutuhkan untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang.

Menurut Richard. F. Wekschel (1971) Suatu prosedur adalah suatu urutan – urutan operasi klerika (tulis menulis). Biasanya melibatkan beberapa orang didalam . Satu / lebih departemen yang diterapkan untuk menjamin penanganan yang seragam dan transaksi - transaksi bisnis yang terjadi.

Menurut Drs. Mulyadi, M.Sc. Prosedur adalah suatu kegiatan biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang.

Menurut Drs Zahi Baridwan, Ak adalah suatu urutan pekerjaan krani biasanya melibatkan beberapa orang dalam sutau bagian atau lebih disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi – transaksi yang sering terjadi.

Menurut Abdul halim adalah merupakan suatu kegiatan klarikal biasanya melibatkan beberapa orang didalam satu atau lebih departement yang diterapkan untuk menjamin penanganan yang seragam dari transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang.

Perusahaan sangat penting bagi sebuah perusahaan , karena dengan adanya prosedur, maka perusahaan tersebut akan lebih mudah dalam menjalankan pengawasannya.

2.2. Prosedur Pelaksanaan Penjualan

Ini adalah bagian dari proses atau urutan – urutan berdasarkan data – data hasil observasi selama penulis menjalan Praktek Kerja (KP). Adapun prosedur pelaksanaannya sebagai berikut :

1. Konsumen
    a. Telah memenuhi syarat – syarat dan mendaptarkan diri sebagai konsumen PT. PERTAMINA.
    b. Menyerahkaan uang setoran sebanyak jumlah BBM atau NonBBM yang dibeli melalui Bank yang sudah ditunjuk PT. PERTAMINA untuk bekerja sama
    c. Menyerahkan tanda setoran (PNBP) kepada Bag. Keuangan dan Penjualan di PT. PERTAMINA

d. Menerima PNBP untuk pengambilan Minyak

e. Menyerahkan PNBP ke Bagian Distribusi.

2. Bank

a. Periksa pengisian formulir dan Uang setoran.

b. Terima uang

c. Memberi Stempel dan paraf sebagai tanda terima setoran.

d. Membuat Laporan

3. Bagian Keuangan dan Penjualan

a. Memeriksa tanda setoran dan pengarsipan

b. Pembuatan PNBP dan Laporan ke Pusat

4. Bagian Distribusi

a. Memeriksa PNBP yang telah disahkan Bagian Keuangan.

b. Memberi izin untuk mengisi BBM dan Non BBM.

2.3. Konsep Dasar Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi dari kegiatan pemasaran. Penjualan sangat menentukan , karena suatu perusahaan untuk dapat memasarkan produknya, yaitu dengan cara menjual produk tersebut, dan apabila penjualan tidak dapat dilaksanakan maka fungsi – fungsi lain dari pemasaran tidak akan berjalan. Kegiatan menjual terbagi dengan dua (2) cara yaitu ;

1. Penjualan kredit yaitu : penjualan yang dilakukan dengan cara mengirim barang – barang sesuai dengan pesanan dari pembeli dan tidak ada pembayaran lansung yang terjadi dalam jangka waktu tertentu dan perusahaan mempunyai tagihan pada pembeli tersebut.

2. Penjualan tunai yaitu : apabila perusahaan tersebut menjual produknya secara lansung pada pembelian dan dibayar pada saat itu juga oelh pembeli.

Pengertian penjualan itu sendiri menurut " American Marketing Associatioan. " diterpkan sebagai berikut :

" Proses pemberian bantuan atau persuasi secara pribadi atau non pribadi agar membeli suatau komoditi atau jasa agar bertindak yang menguntungkan suatu gagasan atau ide yang mengandung arti komersial bagi penjulal. "

Berdasarkan pemikiran tersebut diatas , maka dapat diambil kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan sistem penjualan adalah :

" Pola hubungan antar bagian – bagian yang saling berkaitan untuk melakukan kegiatan yaitu memproses data yang memuaskan keinginan kedua belah pihak baik penjual maupun pihak pembeli, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.