TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN MULIA PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG PUNGKUR BANDUNG

Oleh :

Nuraini Ajijah
21311031

ABSTRACT

This research was conducted at PT. Pegadaian (Persero) Branch Pungkur in Bandung. Based on the phenomenon that occurs is the lack of control by the supply of gold, resulting officers ordered are not available. Gold can be a profitable investment because its value is always stable. The research problem is to determine the sales procedure Mulia, to know what are the constraints experienced in the sale of Mulia and procedures to determine what documents are used in the sale procedure Mulia.

The method used in this research is descriptive method. The unit of analysis in this study is on Sale Procedure Mulia at PT Pegadaian (Persero) Branch Pungkur in Bandung. Data collection This study used interviews, observation, documentation and library research.

The results showed that the sales procedure Mulia at PT Pegadaian (Persero) Branch Pungkur in Bandung overall criteria have been included into the well, but the constraints that occur in the supply of gold consumers ordered is not available and the system is sometimes offline or the network is impaired, customer must make to the other branches and the documents used already helped as data or evidence to provide information.

Keywords: Sales Procedures, Sales Documents, Sales Barrier

I. PENDAHULUAN

Dengan semakin banyaknya permintaan pasar akan ketertarikannya untuk menginvestasikan modalnya dalam bentuk emas, maka PT. Pegadaian(Persero) yang merupakan lembaga keuangan bukan bank, saat ini tidak hanya melayani pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan peminjaman uang. Kini Pegadaian juga melakukan penjualan Logam Mulia atau emas.

PT. Pegadaian (Persero) memberikan sebutan Mulia untuk penjualan emas batangan mereka, Mulia adalah Murabahah Logam Mulia Investasi Abadi. Mulia memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan Logam Mulia oleh PT. Pegadaian (Persero) kepada masyarakat secara tunai dan atau keredit dengan proses yang cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.Produk ini selain merupakan upaya diversifikasi perusahaan dalam meraih laba, juga bertujuan untuk membantu mempermudah masyarakat yang ingin menabung dalam bentuk logam mulia. Keuntungan menabung dalam bentuk emas batangan salah satunya adalah emas batangan mudah diuangkan, dapat dijual kembali pada PT. Antam yaitu perusahaan besar di Indonesia yang khusus memproduksi emas murni ataupun ke kantor cabang PT. Pegadaian (Persero) terdekat sesuai harga jual kembali (*buy back)* yang tercantum dalam *website* resmi kedua perusahaan tersebut. Disamping itu, nilai emas batangan walaupun mengalami fluktuatif, namun bila dilihat dari pergerakan 5 tahun sebelumnya, mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Hal ini membuat emas batangan menjadi salahsatu pilihan yang tepat sebagai investasi dan pelindung dana uang dari inflasi.

Masyarakat yang hendak membeli emas batangan di Pegadaian dapat memilih bentuk transaksi tunai maupun kredit. Namun khusus pembelian tunai hanya dilayani oleh kantor cabang yang memiliki loket pelayanan Galeri 24, sedangkan

kantor cabang lainnya yang tidak memiliki loket pelayanan Galeri 24, saat ini hanya melayani penjualan secara kredit dan emas batangan harus dipesan terlebih dahulu kepada PT. Antam sehingga nasabah harus menunggu terlebih dahulu.

Khusus dalam penjualan Mulia secara kredit, PT Pegadaian (Persero) menggunakan akad, akad digunakan untuk saling sepakat antar kedua belah pihak, yaitu pihak Pegadaian dengan nasabah. Nasabah menyetujui dengan segala syarat dan ketentuan yang diberikan oleh Pegadaian atas penjualan Mulia secara kredit.

Dalam transaksi penjualan emas tersebut, pegadaian hendaknya melakukan sebuah prosedur penjualan baik itu secara tunai maupun secara kredit, yang dimaksud prosedur penjualan adalah urutan kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama dan merupakan kegiatan yang melibatkan beberapa orang atau lebih. Prosedur penjualan diperlukan untuk kelancaran aktivitas penjualan pada perusahaan. Namun menurut ibu Nunung Laila Novita yang merupakan pengelola penjualan Mulia menyampaikan bahwa terdapat kendala-kendala yang terjadi dalam pelaksanaan penjualan emas batangan yang dialami oleh PT. Pegadaian (Persero), seperti halnya PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung melakukan pemesanan logam mulia setiap dua minggu satu kali sehingga apabila persediaan habis kurang dari dua minggu mengakibatkan terjadi kekurangan persediaan. Sehingga kesediaan barang yang di pesan oleh nasabah terbatas, kendalai lainnya yaitu PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung memiliki sistem jaringan yang terpusat di kantor pusat PT. Pegadaian (Persero) sehingga apabila terjadi gangguan sistem jaringan (*offline*) dipusatnya mengakibatkan tidak dapat melakukan transaksi sehingga nasabah yang akan membeli logam mulia harus mengunjungi kantor cabang lainnya yang tidak mengalami gangguan sistem jaringannya.

Maka penulis tertarik membahas tentang prosedur penjualan emas sehingga penulis membuat Laporan Tugas Akhir dengan judul : **"TINJAUAN ATASPROSEDUR PENJUALAN MULIA PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG PUNGKUR BANDUNG".**

Adapun rumusan masalah, meliputi :

1. Bagaimana Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung?
2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung?
3. Apa saja dokumen-dokumen yang digunakan dalam Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung?

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data sebagai informasi yang berhubungan dengan prosedur penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung guna untuk menyusun laporan tugas akhir. Sedangkan tujuan penelitian dari masalah yang telah diidentifikasikan diatas adalah :

1. Untuk mengetahui Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala yang di hadapi dalam pelaksanaan Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung.
3. Untuk Mengetahui apa saja dokumen-dokumen dalam Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Prosedur

Pengertian prosedur menurut **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:23)** menyatakan prosedur adalah serangkaian langkah/kegiatan klerikal yang tersusun secara sistematis berdasarkan urutan-urutan yang terperinci dan harus

diikuti untuk dapat menyelesaikan suatu permasalahan.

Sedangkan menurut **Mulyadi (2013:5)** menyatakan prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

2.2 Pengertian Penjualan

Menurut **Soemarso (2009:60)** mengemukakan teori penjualan merupakan jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

2.2.1 Jenis-Jenis Penjualan

1. Penjualan Tunai

Pengertian penjualan tunai menurut **Suradi (2009:185)** menyatakan bahwa penjualan tunai adalah penjualan dimana perusahaan langsung menerima uang tunai atau sejenisnya.

Sedangkan menurut **Mulyadi (2013:455)** kegiatan penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Aktivitas penjualan tunai biasanya banyak dijumpai dalam perusahaan perdagangan retail. Tahapan penjualan tunai diawali dengan proses pembuatan faktur penjualan oleh bagian penjualan. Dalam sebuah perusahaan yang sudah memiliki sistem komputerisasi bagian penjualan sudah memiliki informasi persedian barang dan harganya dari *database* persediaan yang di inputkan oleh bagian persediaan/gudang yang terhubung kebagian penjualan. Laporan yang dihasilkan dari penjualan tunai adalah laporan hasil penjualan per periode, statistik penjualan, jumlah persediaan yang dikeluarkan dan berbagai laporan yang lainnya.

2. Penjualan Kredit

Menurut Soemarso **(2009:160)** mengemukakan teori penjualan kredit merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.

Sedangkan menurut **Mulyadi (2013:201)** kegiatan 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.

3. Penjualan Konsinyasi

Menurut **Evi Maria (2011:2)** pengertian dari penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu.

2.2.2 Prosedur Penjualan

Dari pengertian prosedur dan penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

a. Prosedur Penjualan Tunai

Menurut **Mulyadi (2013:476)** prosedur penjualan tunai terdiri dari:

1) Bagian *Order* Penjualan
   Bagian order penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.
2) Bagian Kasa
   Bagian Kasa menerima faktur penjualan tunai untu mengetahui berapa harga

yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoprasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3) Bagian Gudang
   Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.
4) Bagian Pengiriman
   Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.
5) Bagian Jurnal
   Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas

b. Prosedur Penjualan Kredit

1) Prosedur Order Penjualan
   Dalam prosedr ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat fakrut penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
2) Prosedur Pengiriman
   Dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.
3) Prosedur Pencatatan Piutang
   Dalam prosedur inin fungsi akuntansi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.
4) Prosedur Penagihan
   Dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkanya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.
5) Prosedur Pencatatan Penjualan
   Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

2.2.3 Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan

1. Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai menurut **Mulyadi (2013:463)** terdiri dari:

a. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Jika dilihat kembali daftar informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai tersebut diatas, maka formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otoritas terjadinya berbagai tahap transaksi. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada

fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Tembusan faktur ini juga berfungsi sebagai slip pembungkus (*packing slip*) yang ditempelkan oleh fungsi pengiriman di atas pembungkus, sebagai alat pendeteksi bungkusan barang.

b. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.

2. Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Kredit

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut **Mulyadi (2013:214) terdiri dari:**

a. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

b. Faktur Penjualan dan Tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

1) Faktur penjualan merupaka lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
2) Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikirim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam buku besar.

c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjulan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rangka rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

d. 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 ang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.2.4 Pengendalian Persediaan Pada Penjualan

Menurut **Sofjan Assauri (2009:176**) Pengendalian persediaan adalah kegiatan untuk menentukan tingkat dan komposisi dari persediaan *part* (bahan baku dan barang jadi), sehingga perusahaan dapat melindungi kelancaran dan efisien.

Mengendalikan persediaan (*inventory control*) berarti menjaga biaya keseluruhan yang terkait persediaan dengan memiliki persediaan sedikit mungkin tanpa menimbulkan masalah. *Inventory control* kadang-kadang disebut juga *stock control*. Pengendalian persediaan merupakan bagian yang penting dalam bisnis. Mengendalikan persediaan dengan baik adalah menjaga keseimbangan setiap waktu dengan memiliki persediaan yang optimal untuk memaksimalkan keuntungan. Jumlah persediaan yang besar akan menimbulkan biaya yaitu biaya penyimpanan persediaan sehingga keuntungan perusahaan pun berkurang. Selain itu, barang juga dapat rusak jika tidak disimpan dengan baik.

Namun perusahaan juga akan memiliki masalah jika jumlah persediaan yang disimpannya sangat sedikit. Masalahnya adalah kekurangan barang untuk dijual

kepada konsumen. Hal ini tentunya tidak diinginkan oleh perusahaan dalam bisnis mereka. Bahkan perusahaan besar pun dapat kehabisan produk tertentu dari waktu ke waktu ketika penjualan lebih besar dari apa yang mereka perkirakan. Hal ini dapat menyebabkan kerugian karena tidak ada persediaan yang tersedia untuk dijual ke konsumen. Dengan sistem pengendalian persediaan yang baik, perusahaan dapat meminimalkan kekurangan persediaan barang. Sebagian besar perusahaan berharap mereka tidak memiliki kekurangan persediaan dengan jumlah yang besar dan juga tidak harus terlalu banyak menimbun persediaan.

Hal yang penting dalam pengendalian persediaan adalah titik pemesanan kembali (*re-order*). Perusahaan harus menghitung waktu pemesanan terbaik untuk meminimalkan masalah-masalah yang telah diuraikan sebelumnya. Melakukan pemesanan terlalu cepat dapat menyebabkan kas perusahaan berkurang dan tidak dapat digunakan untuk hal lain, padahal persediaan masih ada bahkan kelebihan persediaan. Di sisi lain, pemesanan yang lama mengakibatkan kekurangan bahkan kehabisan persediaan untuk dijual ke konsumen. Dalam hal pemesanan kembali, perusahaan perlu mengetahui berapa lama waktu yang diperlukan dalam pengiriman barang dan juga jumlah pemesanan untuk barang tertentu (*batch*).

Pengendalian persediaan adalah proses yang berkelanjutan. Perusahaan dapat membuat perkiraan yang baik mengenai jumlah produk tertentu yang akan mereka jual, namun terkadang perusahaan mengalami kesalahan perkiraan dari waktu ke waktu. Hal tersebut tidak dapat dihindari. Seiring dengan kejadian tersebut, perusahaan akan semakin berpengalaman dalam mengendalikan persediaan barang.

2.3 Pengertian Emas

Menurut **Risa Agustin (2012:190)** mengungkapkan bahwa Emas adalah barang tambang yang termasuk logam mulia (berwarna kuning) dan dibuat berbagai perhiasan, sesuatu yang berharga, sesuatu yang tinggi mutunya, bernilai uang.

Berdasarkan pengertian diatas, emas adalah barang yang bernilai uang dan memiliki tinggi mutunya. Emas dibagi dua jenis, yaitu emas untuk perhiasan dan emas untuk investasi, jika emas untuk perhiasan biasanya harganya menjadi lebih mahal karena adanya tambahan biaya pembuatan perhiasan tersebut, sedangkan emas untuk inventasi biasanya berupa emas batangan yang bentuknya balok dicetak dalam ukuran beberapa gram hingga kilogram.

Dalam jual-beli emas dengan tujuan berinvestasi harus memperhatikan nilai tambah dan kunci dari emas tersebut, seperrti nilai karat, jika emas untuk perhiasan biasanya sudah dicampur dengan campuran logam lain seingga kadar emas dalam perhiasan tersebut berkurang karena telah dicampur dengan logam lain, berbeda dengan emas batangan yang tanpa campuran logam lain sehingga kadar emasnya tetap tidak berkurang.

Emas merupakan salah satu jenis komodity yang paling banyak diminati untuk investasi. Disamping itu emas juga digunakan sebagai standar keuangan atau ekonomi, cadangan devisa atau alat pembayaran yang paling utama dibeberapa negara.

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Menurut **Sugiyono (2012:38)** pengertian dari objek penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Berdasarkan penjelasan tesebut dalam penelitian ini yang menjadi objek peneltian adalah prosedur penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung.

3.2 Metode Penelitian

Menurut Ulber Silalahi (2012:12) bahwa metode penelitian merupakan cara dan prosedur yang sistematis dan terorganisasi untuk menyelidiki suatu masalah tertentu dengan maksud mendapatkan informasi untuk digunakan sebagai solusi atau masalah tersebut.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut **Nyoman Dantes (2012:51)** menyebutkan bahwa penelitian deskriptif diartikan sebagai suatu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu fenomena/peristiwa secara sistematis sesuai dengan apa adanya

Maka dapat disimpulkan bahwa metode penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang menggambarkan suatu peristiwa tanpa membandingkan atau menghubungkan dengan variabel lain terhadap objek yang diteliti. Metode penelitian deskriptif ini digunakan peneliti untuk menggambarkan Prosedur Penjualan Emas pada Pegadaian.

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian yang akan dilaksanakan, terdapat beberapa metode yang dapat digunakan dalam pengumpuolan data. Dalam pengumpulan data setidaknya dilakukan berbagai banyak cara agar data yang diperoleh sesuai apa yang diinginkan dan agar penelitian berlangsung dengan mudah. Teknik yang digunakan sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan

Penulis melakukan pengamatan secara langsung ke Pegadaian cabang Pungkur Bandung. Penelitian ini dilakukan terhadapa kegiatan dari seluruh objek penelitian yang meliputi:

a. Observasi (Pengamatan)

Menurut **Tony Wijaya (2013:23)** menyebutkan bahwa observasi merupakan cara memperoleh data dengan mengamati (prilaku-bukan prilaku dari) subyek penelitian dan merekam jawabannya untuk dianalisis.

b. Wawancara (*Interview*)

Pengertian wawancara menurut **Tony wijaya (2013:21)** bahwa wawancara adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden untuk memperoleh informasi verbal dari responden.

c. Dokumentasi (*Documentation*)

Pengertian dokumentasi menurut **Suharsimi Arikunto (2010:274)** menyebutkan bahwa dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notule rapat, lengger, agenda dan sebagainya.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dalam penelaahan keputsakaan dimaksudkan untuk mendapatkan informasi secara lengkap serta untuk menentukan tindakan yang akan diambil sebagai langkah penting dalam kegiatan ilmiah. Penulis mencari buku dan literatur yang sesuai dengan masalah yang diangkat dan informasi yang digunakan untuk memecahkan masalah yang berkaitan dengan prosedur penjualan. Data yang diperoleh dari studi kepustakaan adalah sumber informasi yang telah ditemukan oleh para ahli yang kompeten dibidangnya masing-masing sehingga relevan dengan pembahasan yang sedang diteliti, dalam melakukan studi kepustakaan ini penulis berusaha mengumpulkan data sebagai berikut:

a. Mempelajari konsep dan teori dari berbagai sumber yang berhubungan dan mendukung pada masalah yang diteliti.
b. Mempelajari materi kuliah dan bahan tertulis lainnya.

3.2.2 Sumber Data

Yang dimaksud sumber data penelitian menurut Suharimi Arikunto (2010:172) yaitu Sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.

Sumber data yang digunakan oleh peneliti terdiri dari data primer dan data sekunder.

a. Menurut Tony Wijaya (2013:19) data primer adalah data yang diperoleh dari sumber dan bersifat mentah atau belum diolah. Data primer belum mampu memberikan informasi dalam pengambilan keputusan sehingga perlu diolah lebih lanjut. Data primer meliputi dokumen-dokumen perusahaan berupa sejarah perkembangan perusahaan, struktur organisasi dan lain-lain yang berhubungan dengan penelitian

b. Menurut Tony Wijaya (2013:19) data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang menerbitkan dan bersifat siap pakai. Data sekunder

mampu memberikan informasi dalam pengambilan keputusan meskipun dapat diolah lebih lanjut. Data sekunder meliputi artikel, literatur dan berbagai sumberr yang berhubungan dengan masalahpenelitian".

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data primer, yaitu melakukan penelitian langsung dari perusahaan Pegadaian. Sehingga data yang diperoleh merupakan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan Prosedur Penjualan Mulia di Pegadaian Cabang Pungkur Bandung.

BAB IV HASIL PENELITIAN

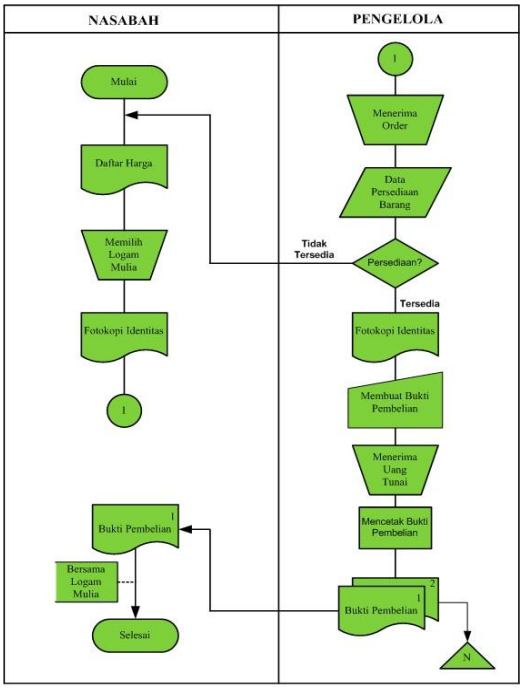
4.1.2 Analisis Deskriptif

4.1.2.1 Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung

Penjualan *Murrubahah* Logam Mulia untuk Investasi Abadi (MULIA) olehPT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandungmerupakan penjualan logam mulia atau emas berbentuk batangan dengan tujuan untuk memudahkan konsumen yang berniat untuk menginvestasikan modalnya dalam bentuk logam mulia. Logam mulia tersebut dijual oleh PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung dengan menggunakan dua metode yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Dari kedua metode tersebut PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung telah menyusun prosedur-prosedur yang harus ditempuh oleh calon pembeli. Prosedur tersebut yaitu:

1. Prosedur Penjualan Tunai

Dalam penjualan tunai, nasabah yang akan membeli logam mulia/emas dengan cara tunai diperkenankan untuk datang langsung ke *Outlet* PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung. Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, nasabah harus menempuh prosedur dan memenuhi persyaratan pembelian sebagai berikut:



Gambar 4.3 *Flowmap* Prosedur Penjualan Tunai Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero)Cabang Pungkur Bandung

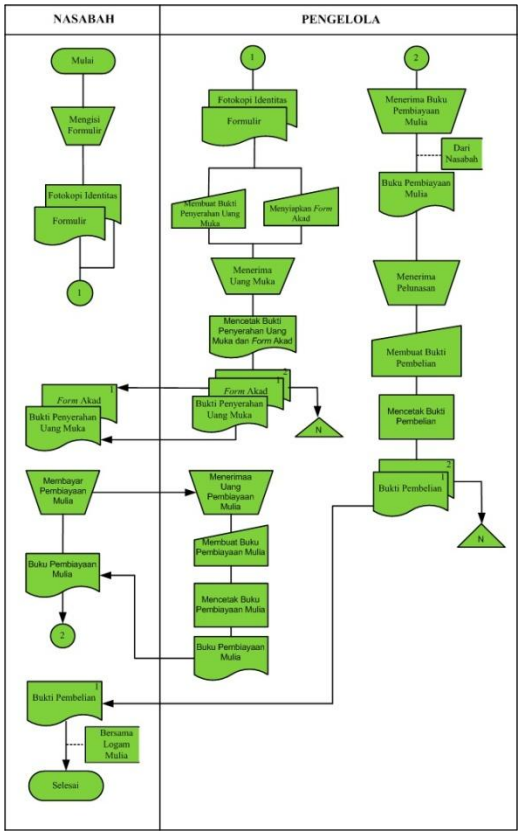
a. Tahap *Order* Logam Mulia
   Pada tahap ini nasabah melihat daftar harga logam mulia yang setiap harinya mengalamai perubahan sesuai dengan yang ditetapkan oleh PT. Antam yang merupakan distributor logam mulia/ emas batangan. Nasabah memberitahukan jenis logam mulia kepada pengelola dan pengelola memeriksa daftar peresediaan atas emas yang di inginkan nasabah.
b. SyaratUmum
   Syarat untuk pembelian hanya memberikan fotokopi identitas diri, misalnya: KTP/SIM/Paspor.
c. Membuat Bukti Pembelian
   Setelah *order* nasabah tersedia dan syarat sudah terpenuhi, pengelola membuat bukti pembelian dua rangkap. Lembar pertama untuk diberikan kepada nasabah dan lembar kedua untuk disimpan sebagai arsip.
d. Menerima Uang

Pengelola menerima uang tunai dari nasabah sesuai dengan logam mulia/ emas yang telah dibeli nasabah

e. Penyerahan
Pengelola menyerahkan logam mulia/emas yang telah dipesan beserta bukti pembelian kepada nasabah.

2. Prosedur Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit logam mulia/emas, ada beberapa metode penjualan, pembeli dapat melakukan secara *online* atau datang langsung ke PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung. Prosedur untuk penjualan kredit Mulia sebagai berikut:



Gambar 4.4 *Flowmap* Prosedur Penjualan Kredit Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero)Cabang Pungkur Bandung

a. Tahap Permohonan Pembelian secara kredit
Dalam Pembelian secara kredit nasabah dapat melakukannya secara *online* dengan mengunjungi *website* pegadaian di www.pegadaian.co.id namun untuk pembayaran dalam pembelian secara *online*, PT Pegadaian belum terdapat sistem transfer sehingga nasabah harus tetap mengunjungi Kantor Cabang PT. Pegadaian (Persero) terdekat. Selain itu Pembelian kredit juga dapat mengunjungi langsung PT. Pegadaian (Persero), nasabah harus memenuhi persyaratan berikut:

1) Memberikan fotokopi identitas diri seperti KTP/SIM/Paspor.
2) Mengisi data formulir yang telah disediakan oleh pengelola PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung, yang didalamnya berisikan:
   a) Identitas Pemohon.
   b) Identitas Usaha/Profesi.
   c) Data Pekerjaan Lainnya.
   d) Data Suami/Istri/Saudara yang bisa dihubungi.
   e) Penghasilan dari Usaha Tetap dan Usaha Lainnya.
   f) Tujuan Atau Niat Pembelian.
   g) Rincian Pembelian Emas dan Pembiayaan Mulia (diisi oleh Pengelola).
3) Memilih Jangka waktu untuk pengkreditan sesuai dengan yang diinginkan minimal 3 bulan.
4) Membayarkan sejumlah uang muka sedikitnya 20% sampai 45% dari nilai emas yang dibeli dan ditentukan berdasarkan berapa lama jangka waktu angsuran yang diambil.
   Cara Menghitung besarnya uang muka:
   Harga Beli @5 gram
   Margin/ Keuntungan(3% X 2,552,500)
   Harga Jual
   Uang Muka yang dibayarkan (36% x Rp 2,62

   Hutang Murabahah

b. Membuat Bukti Penyerahan Uang Muka
Pengelola menerima formulir beserta uang muka sesuai dengan ketentuan, maka pengelola membuat bukti penyerahan uang muka untuk diberikan kepada nasabah.

c. Melakukan akad
Akad dilakukan untuk membuat kesapakatan terhadap pembelian kredit ini sesuai dengan ketentuan dan tidak

ada pihak yang merasa dirugikan, *form* akad tersebut dicantumkan 2 buah materai. *Form*akaddibuat 2 rangkap, rangkap pertama diberikan kepada pembeli dan rangkap kedua disimpan oleh pengelola untuk arsip.

d. Pembayaran Pembiayaan Mulia
Pembayaran Pembiayaan dilakukan nasabah secara periodik kepada pengelola sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan.

e. Penyerahan
Penyerahan logam mulia/ emas dilakuakan pada saat nasabah melunasi pembayaran. Setelah nasabah melakukan pelunasan maka buku kredit dapat ditukar dengan logam mulia yang di*order* dan akan menerima Bukti Pembelian.

f. Penagihan
PT. Pegadaian tidak melakukan penagihan secara periodik, melainkan PT.Pegadaian menunggu nasabah melunasi pembayaran sesuai jangka waktu pengkreditan yang telah dipilih nasabah, apabila jangka waktu telah melewati ketentuan maka emas yang telah di pesan akan dijual kembali.

4.1.2.2 Kendala yang dihadapi oleh PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung Dalam Pelaksanaan Prosedur Penjualan Mulia.

Seperti halnya sebuah perusahaan lainnya, PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung mengalami kendala dalam penjualan Logam Mulianya, diantaranya:

1. Persediaan / *Stock* digudang terbatas
   Persediaan yang terbatas ini dikarenakan pemesanan dilakukan dalam waktu setiap dua minggu sekali, itupun jenis hanya beberapa jenis Mulia yang sering di pesan oleh nasabah. Untuk jenis Mulia yang memiliki kadar gram yang besar perlu dilakukan pemesanan khusus terlebih dahulu.
2. Sistem yang digunakan terkadang *offline* atau mengalami gangguan pada jaringan, sehingga pihak PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung tidak bisa melakukan transaksi apapun hingga sistem kembali berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan penjualan sudah memakai komputerisasi yang terhubung langsung ke pusat.

4.1.2.3 Dokumen-dokumen yang digunakan dalam Prosedur Penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung.

Dokumen yang digunakan dalam penjualan Mulia di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkut sebagai berkut:

1. Dokumen Penjualan Tunai
Dalam penjualan tunai dokumen yag digunakan yaitu:

Tabel 4.1
Analisa Dokumen Penjualan Tunai

No	Dokumen	Uraian	
1	Bukti Pembelian	Deskripsi	Merupakan bukti atas pembelian Mulia secara tunai.
		Fungsi	Sebagai bukti telah melakukan pembelian Mulia secara tunai.

2. Dokumen Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit dokumen yang digunakan yaitu:

Tabel 4.2
Analisa Dokumen Penjualan Kredit

No	Dokumen	Uraian	
1	Formulir	Deskripsi	Merupakan lembar pengisian untuk nasabah yang akan

			membeli Mulia secara kredit
		Fungsi	Untuk memberikan informasi tentang identitas nasabah secara lengkap.
		Item Data	Identitas Pemohon, Identitas Usaha/Profesi, Data Pekerjaan Lainnya, Data Suami/Istri/ Saudara yang bisa dihubungi, Penghasilan dari Usaha Tetap dan Usaha Lainnya, Tujuan Atau Niat Pembelian, Rincian Pembelian Emas dan Pembiayaan Mulia (diisi oleh Pengelola).
2	Bukti Penyerahan Uang Muka	Deskripsi	Merupakan bukti untuk nasabah yang telah menyerahkan sejumlah uang muka.
		Fungsi	Sebagai bukti telah melakukan penyerahan sejumlah uang muka
3	*Form* Akad	Deskripsi	Merupakan dokumen yang terdiri dari ketentuan-ketentuan yang harus disetujui oleh nasabah ketika akan melakukan pembelian Mulia secara kredit.
		Fungsi	Untuk melakukan kesepakatan antara pihak PT. Pegadaian (Persero) dengan nasabah yang melakukan pembelian Mulia secara kredit.
		Jumlah / Rangkap	2 (dua) rangkap pertama untuk nasabah dan rangkap kedua disimpan untuk arsip perusahaan
4	Buku Pembiayaan Mulia	Deskripsi	Merupakan bukti atas nasabah telah melakukan pembayaran kredit setiap bulannya sampai dengan pembiayaan tersebut

			lunas.
		Fungsi	Sebagai bukti untuk nasabah telah melakukan pembayaran kreditnya sehingga ketika lunas nanti dapat ditukarkan dengan Mulia yang dipesan.
		Jumlah/ Rangkap	1 (Satu) untuk nasabah.
5	Bukti Pembelian	Deskripsi	Merupakan dokumen bukti pembelian atas pelunasan pembelian kredit Mulia yang dilakukan oleh nasabah.
		Fungsi	Untuk bukti pembayaran telah lunas atas pembelian kredit Mulia oleh nasabah.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis Prosedur Penjualan Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung

Prosedur pelaksanaan penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung terdiri dari 2 metode yaitu:

1. Prosedur Penjualan Tunai Pada PT. Pegadaian (Persero)

Prosedur penjualan tunai Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandungtersusun sesuai dengan ketetapan perusahaan yang sudah ditentukan, tahapan dimulai dari proses pemilihan jenis Mulia yang akan dibeli oleh nasabah, pemeriksaan persediaan Mulia oleh pengelola, setelah Mulia tersedia nasabah memberikan sejumlah uang kepada pengelola, pembuatan bukti pembelian oleh pengelola danpenyerahan Mulia beserta bukti pembelian dari pengelola kepada nasabah.

Menurut **Mulyadi (2013:476)**prosedur penjualan tunai yang tersusun mulai dari bagian order membuat faktur penjualan tunai 3 rangkap, bagian kasa menerima uang dari pembeli dan menyerahkan pita register kas kepada pembeli, bagian gudang menerima faktur penjualan tunai dari bagian order dan menyerahkan barang ke bagian pengiriman barang yang selanjutnya diserahkan kepada pembeli.

2. Penjualan Kredit Pada PT. Pegadaian (Persero)

Penjualan kredit terjadi ketika konsumen memutuskan untuk membeli emas secara kredit, prosedur penjualan kredit Mulia memiliki ketentuan yang sudah ditetapkan oleh PT. Pegadaian (Persero) ketentuan tersebut dimulai dari nasabah mengisi formulir yang sudah disediakan oleh pengelola dan menyerahkan fotokopi identitas diri seperti KTP/SIM/Paspor, pengelola membuat Form Akad untuk membuat kesepakatan dengan nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan akan ditandatangani oleh masing-masing pihak baik itu dari pihak pengelola juga dari pihak nasabah, nasabah memberikan sejumlah uang muka kepada pengelola dan petugas memberikan bukti penyerahan uang muka. Penyerahan Mulia dilakukan pada saat nasabah telah melakukan pelunasan atas pembiayaan Mulia tersebut. Setiap melakukan pembiayaan nasabah akan mendapatkan buku pembiayaan mulia hingga lunas dan pada saat pelunasanbuku pembiayaan mulia dapat ditukarkan dengan mulia yang telah dipesan beserta bukti pembeliannya.

Menurut **Mulyadi (2013:204)** prosedur penjualan kredit memiliki tahapan yang dimulai dari *Order* Penjualan tahapan ini penjual menerima *order* dari pembeli, prosedur pengiriman menyiapkan barang

yang diperlukan oleh pembeli dan bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan, posedur pencatatan piutangpada bagian akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang, prosedur Penagihanmenerima faktur penjualan dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik bagian penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pembeli tadi yang dilampiri dengan faktur penjualan.

Prosedur penjualan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung sudah sesuai dengan teori Mulyadi. Akan tetapi di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung tidak menggunakan pita register kas karena dengan s yang merupakan faktur penjualan sudah di anggap cukup dan PT. Pegadaian (Persero) sudah menggunakan sistem komputerisasi dalam transaksi penjualannya sehingga dalam prosedurnya lebih mudah.

Meskipun begitu terdapat kendala yang dialami dalam prosedur penjualan Mulia, kendala-kendala tersebut diantaranya persedian yang terbatas, persediaan terbatas dikarenakan pihak PT. Pegadaian (Persero) melakukan pemesanan dalam waktu dua minggu sekali, sehingga apabila pesediaan sudah habis sebelum waktu dua minggu nasabah tidak dapat melakukan pembelian dan untuk jenis-jenis logam mulia tertentu yang mempunyai kadar gram yang besar diperlukan pemesanan khusus.

Kendala lainnya yang dialami yaitu sistem komputer yang digunakan mengalami gangguan jaringan sehingga pengelola tidak dapat melakukan transaksi dengan nasabah. Gangguan jaringan tersebut terjadi disebabkan terdapat kesalahan teknis yang dialami bagian pusat, maka nasabah diperkenankan untuk mengunjungi kantor cabang PT. Pegadaian (Persero) yang lainnya, karena mungkin saja gangguan tersebut hanya dialami oleh kantor Cabang Pungkur saja.

4.2.2 Analisis Kendala yang terjadi atas Prosedur Penjualan Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung

Dalam pelaksanaan prosedur penjualan Mulia terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung, yaitu:

1. Persediaan emas yang terbatas, sehingga harus dilakukan pemesanan kepada distributor, hal tersebut membuat konsumen harus menunggu terlebih dahulu untuk emas yang diinginkannya.
2. Sistem yang digunakan terkadang *offline* atau mengalami gangguan pada jaringan, sehingga pihak PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung tidak bisa melakukan transaksi apapun hingga sistem kembali berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan penjualan sudah memakai komputerisasi yang terhubung langsung ke pusat.

Menurut **Sofjan Assauri (2009:176)** :

Kekurangan persediaan terjadi pada pengendalian persediaan. Pengendalian persediaan adalah kegiatan untuk menentukan tingkat dan komposisi dari persediaan *part* (bahan baku dan barang jadi), sehingga perusahaan dapat melindungi kelancaran dan efisien. Proses produksi penjualan dan kebutuhan-kebutuhan pembelanjaan perusahaan lebih efektif .Mengendalikan persediaan (*inventory control*) berarti menjaga biaya keseluruhan yang terkait persediaan dengan memiliki persediaan sedikit mungkin tanpa menimbulkan masalah. *Inventory control* kadang-kadang disebut juga *stock control*. Pengendalian persediaan merupakan bagian yang penting dalam bisnis. Mengendalikan persediaan dengan baik adalah menjaga keseimbangan setiap waktu dengan memiliki persediaan yang optimal untuk memaksimalkan keuntungan. Jumlah persediaan yang besar akan menimbulkan biaya yaitu biaya penyimpanan persediaan sehingga keuntungan perusahaan pun berkurang. Selain itu, barang juga dapat rusak jika tidak disimpan dengan baik.

Namun perusahaan juga akan memiliki masalah jika jumlah persediaan yang disimpannya sangat sedikit. Masalahnya adalah kekurangan barang untuk dijual kepada konsumen. Hal ini tentunya tidak diinginkan oleh perusahaan dalam bisnis mereka. Bahkan perusahaan besar pun dapat kehabisan produk tertentu dari waktu ke waktu ketika penjualan lebih besar dari apa yang mereka perkirakan. Hal ini dapat menyebabkan kerugian karena tidak ada

persediaan yang tersedia untuk dijual ke konsumen. Dengan sistem pengendalian persediaan yang baik, perusahaan dapat meminimalkan kekurangan persediaan barang. Sebagian besar perusahaan berharap mereka tidak memiliki kekurangan persediaan dengan jumlah yang besar dan juga tidak harus terlalu banyak menimbun persediaan.

Berdasarkan uraian diatas, kendala yang dihadapi oleh PT. Pegadaian (Persero) atas penjualan Mulia telah sesuai dengan teori yang menyebutkan bahwa masalah kekurangan persediaan itu terjadi pada pengendalian persediaan.

4.2.3 Analisis atas Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Prosedur Penjualan Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung

Dokumen yang digunakan dalam penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung sebagai berikut:

1. Dokumen Penjualan Tunai Pada PT. Pegadaian (Persero)

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai yaitu bukti pembelian rangkap dua yang merupakan faktur penjualan tunai. Fungsi dari bukti pembelian digunakan sebagai bukti atas pembelian emas untuk konsumen dan digunakan juga sebagai bukti arsip dokumen untuk bagian penjualan.

Menurut **Mulyadi (2013:464)**Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai terdiri dari Faktur Penjualan Tunai untuk diberikan kepada bagian penerimaan kas / kasa dan dokumen lainnya yaitu Pita Register Kas (*Cash Register Tape*) yang diberikan oleh bagian kasa.

Berdasarkan uraian diatas dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai oleh PT. Pegadaian (Persero) hanya menggunakan Bukti Pembelian rangkap 2, sedangkan dalam teori membutuh kas register sebagai bukti telah melakukan pembayaran tunai. Tetapi pada PT. Pegadaian (Persero) tidak menggunakan pita register kas karena sistem penjualan sudah menggunakan komputerisasi sehingga dengan menggunakan bukti pembelian saja sudah dianggap cukup.

2. Dokumen Penjualan Kredit Pada PT. Pegadaian (Persero)

Dokumen yang digunakan dalam pejualan kredit Mulia di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung terdiri dari Formulir identitas, Form Akad, Bukti Penyerahan Uang Muka, Buku pembiayaan mulia, Bukti Pembelian.

Menurut **Mulyadi (2013:210**) dokumen yang digunakan atas penjualan kredit terdiri dari:

a. Surat *Order* Pengiriman
b. Faktur Penjualan dan Tembusan
c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
d. Bukti Memorial

Dokumen sumber yang telah dipaparkan oleh teori **Mulyadi** merupakan dokumen sumber yang ada secara umum dalam prosedur penjualan, dokumen-dokumen tersebut sesuaidengan yang digunakan oleh PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung hanya saja terdapat perbedaan dalam penamaan dan penambahan formulir dan form akad karena ketentuan yang ada.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai prosedur penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur Penjualan:
   a. Prosedur penjualan tunai Mulia yang diterapkan oleh PT. Pegadaian (Persero) telah dilaksanakan dengan baik dan mengacu kepada prosedur-prosedur penjualan yang berlaku sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh PT. Pegadaian (Persero). Prosedur penjualan tunai terdiri dari nasabah melakukan *order* jenis logam mulia/emas batangan yang di butuhkan, petugas memeriksa kebagian gudang. Setelah emas tersedia, nasabah diminta memberikan fotokopi identitas diri lalu petuhas membuat bukti pembelian dan menerima uang tunai dari nasabah

lalu menyerahkan logam mulia yang dibeli beserta bukti pembelian.

b. Prosedur penjualan kredit Mulia yang diterapkan oleh PT. Pegadaian (Persero) telah dilaksanakan dengan baik dan mengacu kepada prosedur-prosedur penjualan yang berlaku sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh PT. Pegadaian (Persero). Nasabah mengajukan pembelian kredit kepada petugas, pengajuan sudah diterima maka nasabah mengisi formulir dan melakukan akad. Setelah sepakat dengan akad nasabah membayarkan uang muka sesuai ketentuan yang diberikan oleh pihak PT. Pegadaian (Persero). Petugas menerima uang muka dan membuat bukti penyerahan uang muka dan buku kredit. Peyerahan logam mulia dilakukan pada saat nasabah telah melunasi pembayaran.

2. Kendala yang dialami PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung yaitu:
   a. Persediaan di gudang yang terbatas
   b. sistem komputer yang digunakan terkadang dalam keadaan *offline* atau jaringan sedang terganggu.
3. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung:
   a. Penjualan tunai
      Dalam penjualan tunai mulia dokumen yang digunakan adalah bukti pembelian rangkap dua, lembar pertama untuk diserahkan kepada nasabah dan lembar kedua untuk disimpan oleh bagian penjualan sebagai arsip perusahaan.
   b. Penjualan Kredit
      Dalam penjualan kredit dokumen yang digunakan terdiri dari formulir, bukti penyerahan uang muka, lembar akad, buku pembiayaan kredit dan bukti pembelian

5.2 Saran

Adapun saran-saran dari penulis untuk dijadikan bahan masukan yang berguna dan bermanfaat bagi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pungkur Bandung, yaitu:

1. Prosedur penjualan Mulia sebaiknya lebih ditingkatkan kembali dalam segi informasinya agar nasabah mengetahui secara lebih baik lagi tentang prosedur penjualan Mulia.
2. Kendala kekurangan persediaan sebaiknya dilakukan pemesanan secara berkala atau pemesanan dilakukan pada saat persediaan akan habis tidak menunggu waktu dua minggu, sehingga tidak terjadi kekurangan persediaan. Untuk kendala sistem jaringan (*offline*) sebaiknya pusat kantor PT. Pegadaian (Persero) selalu memriksa keadaan sistem jaringannya agar tidak terjadi kesalahan ataupun gangguan.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

Agustin Risa Agustin. 2012. *Kamus Bahasa Indonesia*. Surabaya: Serba Jaya

Arief Ihsan. 2012. *Pedoman Investasi Emas*. Bandung: Grafindo

Danang Sunyoto. 2013. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: Refika Aditama

Eva Maria. 2011. *Akuntansi Lanjutan*. Yogyakarta: Gava Media

Firdaus A Dunia. 2011. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi UI

Husein Umar. 2013. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Rajawali Press

Leny Sulistiyowati. 2010. *Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.

Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Salemba Empat

Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat

Sofjan Assauri. 2009. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Edisi Revisi. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Soleh Dipraja. 2013. *Siapa Bilang Investasi Emas Butuh Modal Gede?*. Jakarta: Tangga Pustaka.
Sugiyono.2009. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabetis
Suharsimi Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Yogyakarta: Rineka Cipta.
Suradi. 2009. *Akuntansi Pengantar I*. Yogyakarta: Gava Media
Tony Wijaya. 2013. *Ekonomi dan Bisnis Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
Uber Silalahi. 2012. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama
Zaki Baridwan. 2009. *Sistem Akuntansi Penyusunan, Prosedur & Metode Edisi ke 4*. Yogyakarta: BPEE.

Sumber Internet:
www.pegadaian.co.id