

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penjualan

Menurut Abdullah (2017) “penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksanakannya transfer hak dan transaksi”

Menurut Mulyadi dalam (Asrianti dan Bake, 2014) “penjualan adalah barang yang diproduksi dan dijual perusahaan tersebut. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut”

Menurut Mulyadi (2016) “penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit maupun tunai”

B. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013) “penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

Menurut Pusitawati dan Anggadini (2011) “penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan kepada pembeli.

Dari pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

C. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013) “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”.

Menurut Samryn (2014) “penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Dari pengertian diatas, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi yang dilakukan perusahaan dengan cara pihak perusahaan mengirimkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan dan pembayarannya dilakukan secara berangsur, sesuai kesepakatan bersama.

D. LEASING

Leasing menurut keputusan Menteri Keuangan No. 1160/KMK.01/1991 “sebuah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (finance lease) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (operating lease) untuk digunakan oleh nasabah selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala

E. SISTEM

Menurut Lestari dan Amri (2020) “dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan berintraksi membentuk kesatuan kelompok sehingga menghasilkan satu tujuan”.

Menurut Mulyadi (2016) “suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan”.

Jadi dari beberapa pendapat yang dikemukakan diatas dapat di tarik kesimpulan bahwa sistem adalah sekelompok komponen dan elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu.

F. Pengertian Prosedur

Menurut Mulyadi (2016) “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”.

Menurut Ardiyose (2013) “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.

G. Prosedur Penjualan Kredit

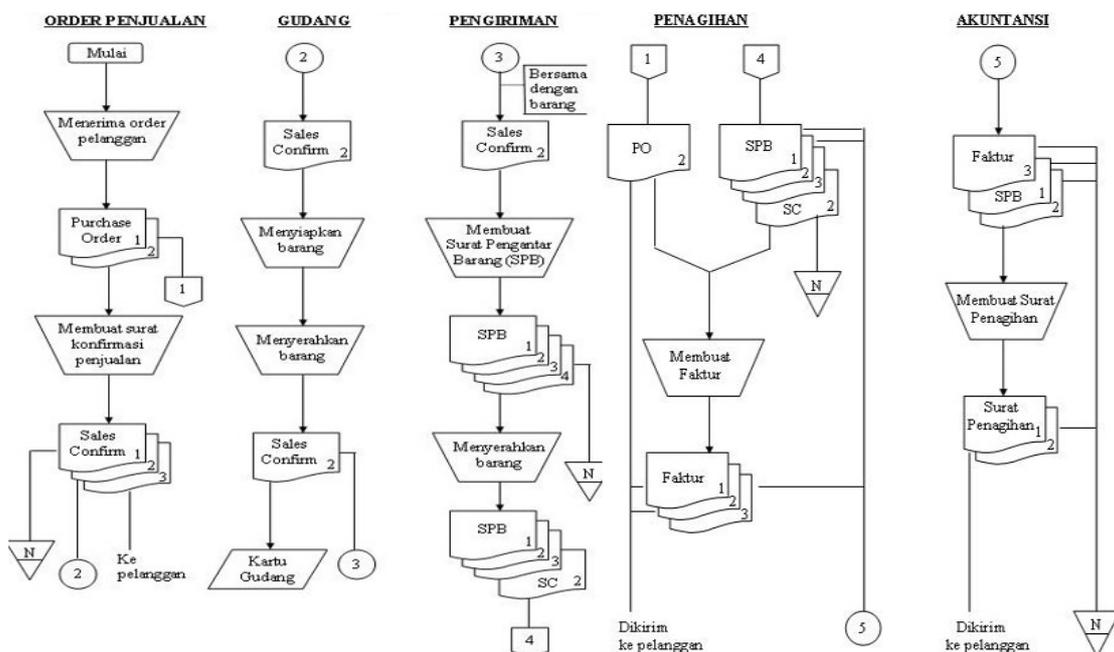
Menurut Mulyadi (2016) jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

- a. 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.

- b. Prosedur persetujuan kredit dalam prosedur ini fungsi penjualan meminta surat persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
- c. Prosedur pengiriman dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman.
- d. Prosedur penagihan dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.
- e. 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.
- f. Prosedur distribusi penjualan dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

H. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit

Perusahaan atau instansi menggunakan prosedur untuk melakukan penjualan secara kredit. Berikut ini adalah bagan yang menjelaskan tentang system penjualan kredit :



Sumber : Sistem Akuntansi Penjualan

Gambar 2.1. Bagan Alir Sistem Penjualan kredit

Surat order pengiriman lembar 1, 2 dikirim ke bagian penagihan bagian kredit.

1. berdasarkan surat order pengiriman lembar 7 dari bagian order penjualan dilakukan pemeriksaan status kredit.
2. memberikan otorisasi kredit.
3. surat order pengiriman lembar 7 dikembalikan ke bagian order penjualan. bagian gudang.

I. Dokumen – Dokumen dalam penjualan kredit

Dokumen-Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2016), 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.

J. Faktor-faktor Penjualan Kredit

Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut.

1. Standar Kredit

Standar kredit adalah salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan, dengan menurunkan standar kredit dapat menstimulasi permintaan, yang akhirnya akan mengarah pada penjualan dan laba yang lebih tinggi. Akan tetapi, terdapat biaya untuk membuat

piutang tambahan. Seperti juga resiko yang lebih besar untuk adanya kerugian akibat piutang tak tertagih.

2. Syarat Pembayaran

Syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Bila perusahaan menetapkan syarat penjualan kredit yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keamanan kredit dibandingkan misalnya memberikan batas waktu pembayaran yang singkat dan memberikan beban bunga bila pengembaliannya terlambat. Dengan demikian maka investasi perusahaan dalam piutang dagang cenderung lebih kecil. Hal sebaliknya akan terjadi bila syarat penjualan kredit bersifat lunak/longgar.

Sebagai contoh, syarat penjualan kredit adalah 2/10 net/30, yang dapat diartikan pembayaran dapat dilakukan dalam jangka waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang dan mendapatkan potongan tunai sebesar 2 persen dari harga penjualan, dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam kurun waktu 30 hari sesudah waktu penyerahan barang. Bila dalam kurun waktu 30 hari belum dilakukan pembayaran oleh pelanggan berarti makin besar jumlah investasi perusahaan dalam piutang.

3. Plafon Kredit

Dalam memberikan kredit kepada pelanggan maupun calon pelanggan, perusahaan akan membuat sebuah batasan kredit yang berbeda-beda terhadap pelanggan satu dengan pelanggan lainnya, hal ini dikarenakan tingkat kemampuan yang berbeda pula. Hal ini adalah salah satu alat control dalam pelaksanaan kebijakan kredit.

4. Volume Penjualan Kredit

Dalam melakukan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang akan diberikan kepada pelanggannya. Makin tinggi batas yang ditetapkan untuk masing-masing pelanggan berarti makin besar pula dana yang

diinvestasikan dalam piutang dan sebaliknya. Makin selektif dalam menentukan langganan yang diberi kredit, maka akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang dan sebaliknya.

5. Kebiasaan Pembayaran Pelanggan

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lagi tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para langganan membayar dalam periode *cash discount* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Bila sebagian besar para langganan membayar selama *discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat cair dan akan memperkecil investasi dalam piutang.

6. Kebijakan Pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam dua cara yaitu secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif mengeluarkan uang yang lebih besar dalam membiayai aktivitas pengumpulan piutangnya dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaan piutang secara pasif. Perusahaan yang melakukan pengumpulan piutangnya secara aktif juga mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang melakukan pengumpulan piutangnya secara pasif.