

BAB II

KAJIAN TEORI DAN PUSTAKA

A. Pengertian Prosedur

Prosedur berasal dari bahasa Inggris “procedure” yang bisa diartikan sebagai cara atau tata cara. Akan tetapi kata *procedure* lazim digunakan dalam kosakata Bahasa Indonesia yang dikenal dengan kata prosedur. Prosedur adalah serangkaian aksi yang spesifik, tindakan atau operasi yang harus dijalankan atau dieksekusi dengan cara yang baku agar selalu memperoleh hasil yang sama dari keadaan yang sama. Sebagai contoh prosedur kesehatan dan keselamatan kerja, prosedur masuk sekolah, prosedur berangkat sekolah, dan sebagainya. Di dalam perusahaan prosedur merupakan hal yang penting bagi berjalannya suatu kegiatan. Prosedur penting bagi perusahaan karena merupakan urutan pekerjaan yang berbeda agar mendapatkan hasil yang sama.

“Prosedur adalah urutan pekerjaan klerikal yang melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi yang sering terjadi” (*Zaki Baridwan (1990)*). Artinya bahwa prosedur itu melibatkan beberapa orang yang disusun agar mendapatkan perlakuan yang sama. Dengan mendapatkan perlakuan yang sama akan memudahkan menjalankan tujuannya sesuai dengan tanggung jawab masing-masing.

Menurut *MC Maryati (2008:43)* “ prosedur adalah serangkaian dari tahapan-tahapan atau urut-urutan dari langkah-langkah yang saling terkait dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Untuk mengendalikan pelaksanaan kerja agar efisiensi perusahaan tercapai dengan baik dibutuhkan sebuah petunjuk tentang prosedur kerja ”. Dalam sebuah prosedur langkah - langkah harus saling berkaitan satu sama lain, karena memudahkan dalam menyelesaikan masalah dalam suatu pekerjaan. Dalam perusahaan selalu membutuhkan prosedur yang terdiri dari tahapan suatu pekerjaan karena dapat menunjang tercapainya efisiensi dalam perusahaan dengan baik.

B. Pengertian Penjualan

Definisi penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Di dalam perusahaan harus selalu membuat langkah konkrit dalam menjual barang dagangannya agar terpenuhi target capaian penjualannya. Capaian tersebut harus dilakukan dengan terpenuhinya semua prosedur dalam perusahaan.

IAI dalam SAK No. 23 paragraf 2 (2009) menyatakan, “Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau lainnya.” Dalam usaha jual kembali atau dibeli kemudian dijual kembali itu sama sama mendapatkan keuntungan. Selain mendapatkan keuntungan juga mendapatkan barang yang berbeda macam selain memproduksi sendiri, sehingga konsumen mendapatkan kepuasan dalam memilih barangnya.

Menurut Mulyadi (2008:202), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.” Pemindahan hak kepemilikan atas barang maupun jasa dapat dilakukan secara tidak langsung, karena disebabkan oleh kemajuan teknologi seperti toko online.

Dari semua itu penjualan merupakan kegiatan menjual barang yang di produksi sendiri atau pihak lain kemudian untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun secara tunai. Semua jenis penjualan tersebut sama sama memudahkan konsumen untuk membeli barang yang diinginkannya.

C. Pengertian Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008:206) “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”. Dalam penagihan, perusahaan menggunakan faktur tagihan atau invoice yang digunakan sebagai pernyataan penagihan yang dikeluarkan penjual kepada pembeli. Faktur ini berisi rincian item yang dibeli, harga satuan, total harga dan tanggal pembelian. Semua perusahaan, baik perusahaan dagang maupun jasa menggunakan faktur tagihan sebagai dokumen penagihan resmi kepada pelanggan.

Menurut Soemarso (2009:160) “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.”

Banyak perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan secara kredit. Manfaat perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar memudahkan perusahaan dalam menjual barangnya. Selain perusahaan konsumen juga mendapatkan keringanan untuk memiliki barang yang ingin dibelinya karena tidak mengeluarkan banyak uang dan dapat di angsur setiap bulannya. Perusahaan mempunyai kerja sama dengan lembaga tertentu sebagai jaminan.

D. Fungsi-fungsi Penjualan Kredit

Fungsi pokok kredit adalah sebagai pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi dan jasa-jasa bahkan konsumsi untuk ditujukan meningkatkan taraf hidup manusia. Menurut Mulyadi (2010) terdapat fungsi-fungsi yang terkait:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi Penjualan bertanggung jawab untuk menerima pesanan dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman barang. Fungsi penjualan juga

bertanggung jawab atas pembuatan back order pada saat tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dan fungsi penjualan.

4. Fungsi Penagihan

Fungsi penagihan bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kredit kepada pelanggan.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, membuat dan mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, dan membuat laporan penjualan, serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.