

BAB II

LANDASAN TEORITIS DAN HIPOTESIS

2.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan

2.1.1 Sistem

Salah satu penerapan sistem dalam perusahaan yaitu menyangkut sistem akuntansi penjualan . Sebelum membahas lebih jauh lagi tentang sistem akuntansi penjualan alangkah baiknya terlebih dahulu membahas mengenai pengertian sistem.

Menurut Sujarweni (2015:1) definisi sistem dilihat dari elemen-elemennya. Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu kegiatan.

Contoh : sistem pernapasan manusia yang terdiri dari elemen-elemen hidung, tenggorokan, paru-paru, pembuluh darah, dan darah, elemen-elemen tersebut saling bekerja sama. Pengertian sistem dilihat dari masukan dan keluarannya. Sistem adalah suatu rangkaian yang berfungsi menerima *input* (masukan), mengolah *input*, dan menghasilkan output (keluaran). Sistem yang baik akan mampu bertahan dalam lingkungannya. Contoh : sistem produksi dalam perusahaan yang terdiri dari masukan berupa bahan baku dan kemudian diolah oleh mesin dan akan menghasilkan barang jadi. Jika ada salah satu yang terganggu maka sistem produksi akan terganggu.

Sedangkan menurut Hartono (2013:9) banyak definisi dibuat orang untuk menjelaskan pengertian sistem. Namun demikian, pada umumnya definisi itu menggambarkan bahwa pengertian sistem

mengandung dua konotasi, yaitu (1) benda atau entitas, dan (2) proses atau metode. Schrode dan Voich (1974) dalam bukunya yang berjudul *Organization and Management: Basic System Concept* misalnya, menyatakan bahwa sistem adalah “*whole compounded of several parts*” (suatu kesatuan yang tersusun dari sejumlah elemen). Sedangkan Elias M.Awad (1979) dalam bukunya berjudul *System Analysis and Design* menyatakan bahwa sistem adalah “*an organized functioning relationship among units or components*” (hubungan fungsional yang terorganisasi/teratur, yang berlangsung di antara bagian-bagian atau elemen-elemen). Dari dua definisi ini kita dapat menyimpulkan bahwa sistem adalah suatu himpunan dari berbagai bagian atau elemen, yang saling berhubungan secara terorganisasi berdasar fungsi-fungsinya, menjadi satu kesatuan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah suatu elemen-elemen yang saling berkaitan satu sama lain bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan. Pengertian Sistem secara umum yaitu merupakan suatu elemen-elemen yang saling berkaitan satu sama lain bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan. Sesuatu dapat dikatakan sistem apabila memenuhi dua syarat :

- a) Memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi dengan maksud untuk mencapai suatu tujuan, bagian – bagian itu dinamakan subsistem.
- b) Harus memiliki tiga unsur *Input* (data akuntansi berupa faktur dan kuitansi), Proses (proses akuntansi merupakan karyawan, peralatan dan prosedur), *Output* (berupa laporan keuangan).

Sistem memiliki beberapa karakteristik yaitu :

- a. Sistem terdiri dari komponen-komponen yang saling berhubungan dan saling bergantung.
- b. Sistem terdiri dari komponen-komponen yang berbeda satu sama lain, dan masing-masing komponen memiliki peranan khusus.

- c. Sistem memiliki tujuan tertentu.
- d. Sistem menerima masukan dan menghasilkan keluaran.
- e. Sistem merupakan transmutor yaitu mengubah masukan menjadi keluaran.

Berdasarkan karakteristik diatas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah suatu rangkaian prosedur/kegiatannya saling berhubungan secara terorganisasi berdasarkan fungsi-fungsinya yang dibuat untuk melaksanakan program perusahaan dan mencapai suatu tujuan yang telah direncanakan. Salah satu penerapan sistem dalam perusahaan yaitu menyangkut sistem akuntansi. Sistem akuntansi merupakan memiliki rangkaian bukti transaksi, dokumen, catatan – catatan akuntansi dan laporan serta alat – alat, prosedur dan kebijakan, sumber daya manusia, maupun sumber daya lain dalam suatu perusahaan yang di koordinasikan sedemikian rupa untuk mendukung dalam pencapaian meliputi semua teknik, metode dan prosedur untuk mencatat dan mengolah data akuntansi dalam rangka memperoleh pengendalian intern yang baik menjadi tujuan perusahaan.

2.1.2 Akuntansi

Menurut Rudianto (2010:10) Akuntansi adalah aktivitas mengumpulkan, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasikan, mencatat, meringkas, dan melaporkan aktivitas/ transaksi suatu badan usaha dalam bentuk informasi keuangan.

Menurut Sujarweni (2015:3) Akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca

lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak-pihak tertentu.

Menurut definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan suatu aktivitas yang dilakukan dengan proses mengumpulkan, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasikan, mencatat, meringkas, dan melaporkan aktivitas/transaksi suatu badan usaha dalam bentuk informasi keuangan dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak-pihak tertentu.

Akuntansi digunakan hampir seluruh kegiatan bisnis di seluruh dunia untuk mengambil keputusan sehingga disebut sebagai bahasa bisnis. Secara umum Akuntansi ialah sistem informasi yang dapat dipertanggungjawabkan untuk memberi laporan yang berhubungan dengan keuangan kepada pihak yang membutuhkan serta memberikan informasi tentang kondisi perusahaan secara ekonomi.

Menurut Sujarweni (2015:3) Pihak-pihak yang menggunakan laporan keuangan diantaranya adalah :

1. Pihak manajemen perusahaan di mana laporan keuangan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.
2. Pemilik perusahaan, fungsi laporan keuangan digunakan untuk memberi tahu keadaan perusahaan dari sisi keuangan.
3. Inverstor & pemegang saham, disini investor biasanya melihat laporan keuangan untuk mengambil keputusan penanaman saham.
4. Kreditor atau pemberi utang biasanya melihat kesehatan perusahaan dari laporan keuangan untuk memutuskan penanaman saham.
5. Pemerintah, berkepentingan untuk memungut pajak berdasarkan laporan keuangan yang ada.
6. Karyawan, memerlukan informasi akuntansi untuk mengetahui profitabilitas dan akuntabilitas perusahaan tempat mereka bekerja.

Menurut Purwaji dkk (2017:6) Akuntansi sebagai suatu sistem informasi dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen memiliki karakteristik dan tujuan yang berbeda. Akuntansi keuangan mengukur dan mencatat transaksi-transaksi ekonomi, serta mengkomunikasikannya dalam

bentuk laporan keuangan berdasarkan Prinsip-Prinsip Akuntansi yang Berterima Umum-PABU (*Generally Accepted Accounting Principles-GAAP*) bagi pihak eksternal, seperti investor, lembaga pemerintah, perbankan, pelanggan, dan pemasok. Prinsip-prinsip akuntansi tersebut merupakan konsep, standar, dan prosedur yang harus diikuti oleh perusahaan dalam menyusun laporan keuangan yang ditujukan bagi pihak eksternal (pihak di luar perusahaan). Sementara akuntansi manajemen mengukur, menganalisis, dan melaporkan informasi keuangan dan non keuangan yang membantu manajemen dari berbagai tingkatan organisasi (*top, middle, dan lower*) dan pihak internal lainnya dalam upaya pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan. Walaupun kedua bidang akuntansi tersebut memiliki karakteristik yang berbeda, tetapi keduanya menggunakan sumber data keuangan yang sama, prinsip akuntansi, dan kaidah pertanggung jawaban yang berlaku umum.

Berdasarkan penjelasan diatas Akuntansi sebagai suatu sistem informasi dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen memiliki suatu perbedaann. Walaupun kedua bidang akuntansi tersebut memiliki perbedaan tetapi keduanya menggunakan sumber data keuanDari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi terdiri dari berbagai macam unsur yang membentuk suatu prosedur yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Adapun unsur-unsur yang dimaksud adalah formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu dan laporan. Dibawah ini diuraikan lebih lanjut mengenai pengertian dari masing-masing unsur-unsur sistem akuntansi yaitu :

a. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi, seperti faktur penjualan, bukti kas keluar dan cek

yang diperlukan sebagai dasar pencatatan kedalam jurnal, buku besar dan buku pembantu.

b. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi yang pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, meringkas data keuangan dan data lainnya kemudian hasil peringkasan tersebut di posting ke rekening yang bersangkutan dalam buku besar. Contoh: jurnal penerimaan kas, jurnal pembelian, jurnal penjualan dan jurnal umum.

c. Buku Besar

Buku besar merupakan rekening atau akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat kedalam jurnal.

d. Buku Pembantu

Jika ada data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rincian lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu (*subsidiary ledger*). Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

e. Laporan

Laporan ini berupa informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi yang berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas dan

laporan pendukung lainnya yang dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer.

2.2 Fungsi Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi dibutuhkan guna memudahkan pengelolaan perusahaan dengan fungsinya menyediakan informasi terutama yang bersifat kuantitatif, dari suatu entitas ekonomi yang berguna sebagai dasar pengambilan keputusan-keputusan ekonomi. Sistem akuntansi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang meliputi sistem akuntansi, terdiri dari metode dan pencatatan yang dikembangkan untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, menganalisa, mengklasifikasikan, mencatat dan melaporkan transaksi penjualan (seperti juga peristiwa dan kondisi), dan menjaga akuntabilitas untuk aktiva dan kewajiban yang berhubungan.

Fokus utama dari sistem akuntansi adalah pada transaksi. Transaksi terdiri dari pertukaran aktiva dan jasa-jasa diantara perusahaan dan pihak-pihak luar, juga transfer dan penggunaan dari aktiva dan jasa-jasa dalam suatu organisasi. Oleh karena itu, sistem akuntansi yang baik harus :

1. Mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi yang sah dari perusahaan yang terjadi dalam periode yang sedang berjalan.
2. Memastikan bahwa aktiva dan kewajiban yang tercatat adalah hasil dari transaksi. Yang menghasilkan hak kepada perusahaan untuk atau kewajiban kepada hal-hal tersebut.
3. Mengukur nilai transaksi dengan suatu cara yang memperkenalkan untuk mencatat nilai moneter yang wajar dalam laporan keuangan.

4. Mendapatkan detail yang cukup dari semua transaksi yang memperkenalkan penyajian yang wajar dalam laporan keuangan, mencakup klasifikasi yang benar dan pengungkapan yang diperlukan.

Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi berhasil memenuhi kebutuhan informal, jika sistem tersebut digunakan secara efektif dan disesuaikan terhadap sumber daya manusia dalam perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus membuat sistem akuntansi yang sesuai dengan struktur organisasi, serta sumber daya setiap perusahaan.

2.3 Prosedur Penjualan

Sales (penjualan), ialah hasil penjualan barang-barang yang menjadi objek usaha pokok penjualan. Bagi perusahaan perdagangan, *sales* merupakan hasil penjualan barang-barang dagangannya. Sedangkan bagi perusahaan industri, *sales* merupakan hasil penjualan barang-barang hasil produksinya.

Menurut Sujarweni (2015:79) Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjualbelikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Dalam sistem penjualan terdapat dua macam, yaitu sitem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi, dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu

perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Secara umum kegiatan penjualan yang terdiri dari penjualan barang dan penjualan jasa yang dilakukan dengan transaksi penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan adalah jumlah yang dibebankan oleh penjual atas penjualan barang maupun jasa kepada pelanggan. Untuk mengetahui dengan jelas perbedaan dari transaksi penjualan kredit dan penjualan tunai.

Jenis-jenis penjualan yang biasa dilakukan perusahaan dapat dibedakan berikut ini :

1. Penjualan tunai, yaitu yang pelunasannya dilaksanakan pada saat terjadinya transaksi jual beli.
2. Penjualan yang berdasarkan pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak menerima uang muka, (*down payment*) dan sisanya dalam bentuk pembayaran cicilan selama beberapa bulan ataupun tahun.
3. Calon penjual (*consignor*), memberikan barang dagangan kepada pihak lain, yang kemudian bertindak sebagai agen untuk *consignor* menjual barang dagangan. Hak milik pada barang dagangan ini terus dipertahankan oleh *consignor* hingga penjualan terjadi pada saat itu hak milik pindah ke pembeli utama. *Consignor* biasanya berhak untuk meminta kembali biaya yang timbul dalam hubungannya dengan pengaturan dan juga berhak untuk komisi jika penjualan berhasil dilakukan.

4. *Leasing* ialah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan suatu perusahaan untuk suatu jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih (*option*) bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama.

Dalam hal ini pembeli bertindak sebagai penyewa dalam waktu yang cukup lama, dan pada akhir masa sewa si penyewa barang diberi hak untuk membeli atau si penyewa dapat langsung memiliki barang tersebut.

Untuk memperbesar dan memperluas jangkauan penjualan, perusahaan pada umumnya menjual produk secara kredit. Penjualan tunai dan kredit merupakan penjualan biasa sekaligus menjadi pendapatan biasa. Dasar pemberian kredit kepada pihak lain adalah atas dasar kepercayaan, disertai dengan kemampuan membayar dari pembeli sesuai dengan syarat yang telah ditentukan.

Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima uang dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ini di tandatangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan, kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh

perusahaan barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan penjualan adalah :

- a. Kapasitas produksi dan pengadaan dana model kerja sedikit untuk jangka pendek, dan kapasitas.
- b. Produksi yang dimiliki oleh setiap perusahaan akan membatasi kemampuan mereka dalam memproduksi barang atau jasa sampai jumlah tertentu.
- c. Kesan pembeli terhadap hasil produksi, kesan pembeli terhadap barang dan jasa serta layanan yang mengirimnya, sangat besar pengaruhnya terhadap penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang.
- d. Kebijakan harga jual, harga jual dapat menentukan kedudukan perusahaan untuk bersaing akan mempengaruhi penjualan.

Penjualan memiliki beberapa Prosedur didalamnya . Prosedur penjualan adalah bagian dari sistem penjualan yang merupakan cara-cara dalam melaksanakan penjualan dengan ketentuan yang telah ditetapkan dengan tujuan untuk menghindari penyelewengan dan kesalahan dalam suatu perusahaan.Sistem dan prosedur penjualan diciptakan agar dalam fungsi pokok perusahaan terdapat suatu pengaawasan akuntansi internal.

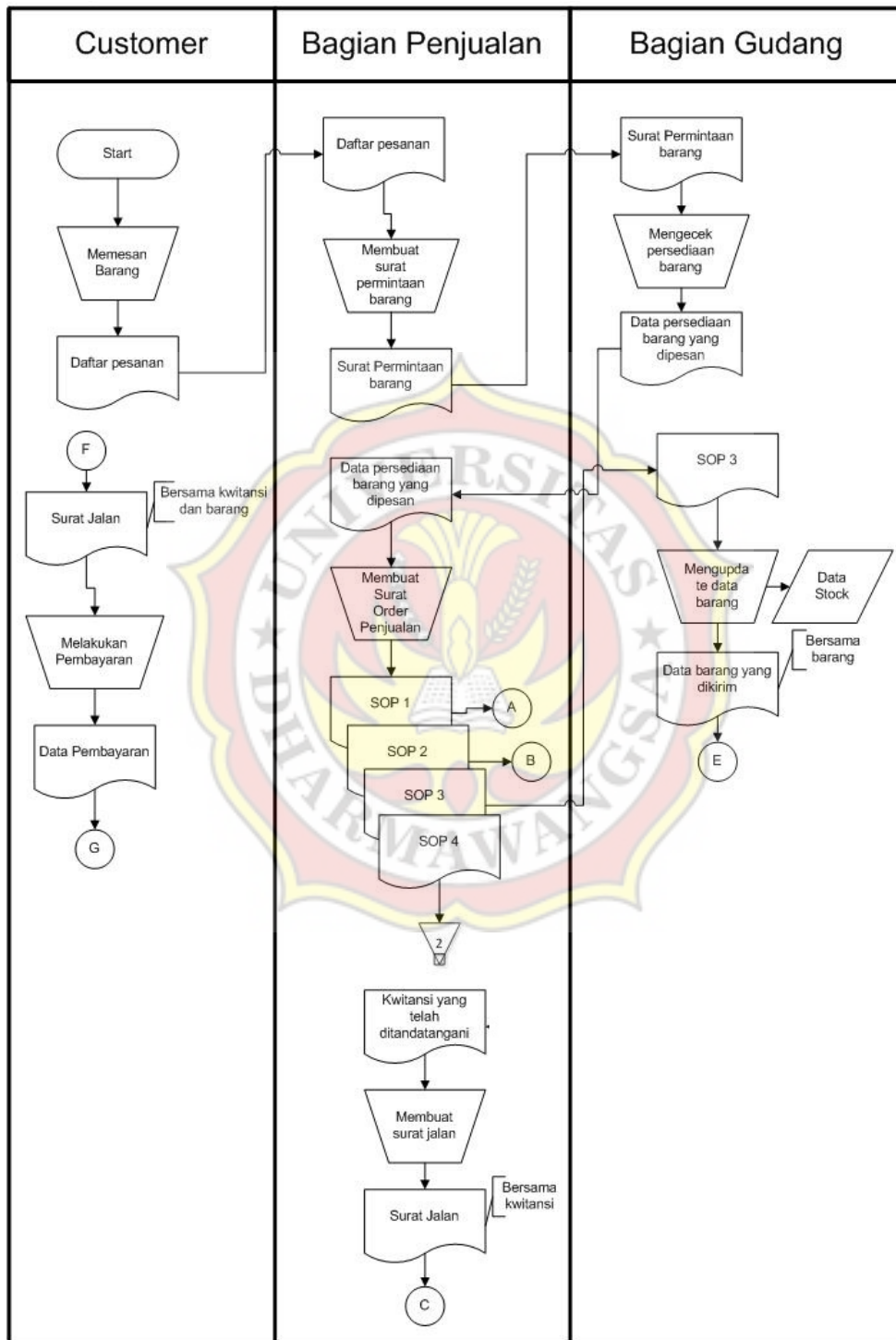
2.3.1 Pengertian Sistem Penjualan Tunai

Menurut Sujarweni (2015:79) Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir, sehingga tidak ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.

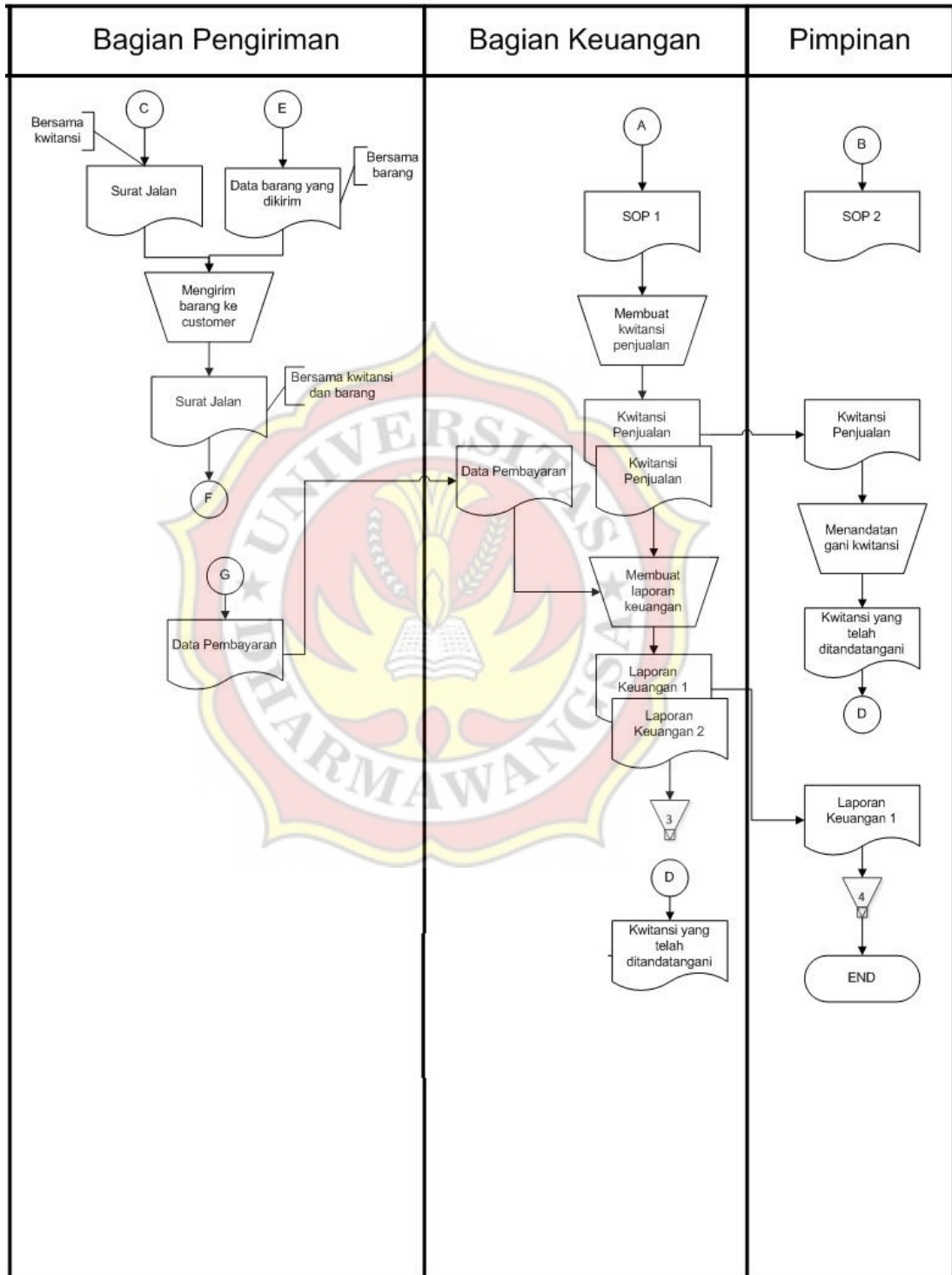
Sistem akuntansi penjualan tunai merupakan unsur kegiatan yang pokok dan merupakan kegiatan rutin perusahaan. Naik turunnya transaksi penjualan tunai sangat mempengaruhi penerimaan kas, yang berhubungan langsung dengan pendapatan perusahaan. Sistem akuntansi penjualan tunai meliputi jaringan prosedur, bagian – bagian yang terkait dalam penjualan tunai, dokumen yang digunakan, dan catatan akuntansi penjualan tunai.

BAGAN ALIR DOKUMEN SISTEM PENJUALAN TUNAI
 BAGIAN ORDER



Gambar 2.1

BAGAN ALIR DOKUMEN SISTEM PENJUALAN TUNAI
 BAGIAN PENGIRIMAN DAN PELAPORAN



Gambar 2.2

Berdasarkan pada bagan diatas , adapun prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan
 2. Prosedur Penerimaan Kas
 3. Prosedur Pembungkusan dan Penyerahan Barang
 4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
 5. Prosedur Order Penjualan
1. Prosedur Order Penjualan. Dalam prosedur ini, bagian penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai. Setelah pembeli membayar, bagian gudang mengirimkan barang kepada pembeli.
 2. Prosedur Penerimaan Kas. Dalam prosedur ini, bagian kasir menerima pembayaran dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran berupa cap “Lunas” pada faktur penjualan tunai, kemudian pembeli mengambil barang.
 3. Prosedur Pembungkusan dan Penyerahan Barang. Dalam prosedur ini, pengiriman hanya menyerahkan barang kepada pembeli.
 4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai. Dalam prosedur ini, bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai.

Bagian yang terkait dan kegiatannya dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Bagian Order Penjualan
2. Bagian Kasir
3. Bagian Pembungkus

4. Bagian Akuntansi

1. Bagian Order Penjualan

- a. Menerima pesanan/order dari pembeli.
- b. Mengisi formulir Faktur Penjualan Tunai (FPT) rangkap 3.

Dimana lembar 1 diserahkan ke pembeli untuk kepentingan pembayaran ke bagian kasir, lembar ke 2 dikirim ke bagian pembungkus/pengiriman barang bersamaan dengan barang, lembar ke 3 diarsip sementara oleh bagian order penjualan berdasarkan nomor urut FPT untuk kepentingan perhitungan komisi/bonus dan pengendalian penjualan barang.

2. Bagian Kasir

- a. Menerima FPT lembar 1 dari bagian order penjualan via pembeli.
- b. Menerima uang sejumlah yang tercantum dalam FPT.
- c. Mengoperasikan mesin register kas untuk memeriksa kebenaran perhitungan jumlahnya dan menyelesaikan transaksi penerimaan kas sehingga menghasilkan pita register kas.
- d. Membubuhkan cap “Lunas” pada FPT lembar 1.
- e. Menyerahkan FPT lembar 1 ke pembeli untuk kepentingan pengambilan barang di bagian pembungkus.

f. Setiap hari menyetorkan seluruh penerimaan kas dari dari hasil penjualan hari itu atau hari kerja sebelumnya ke bank dan menerima bukti setoran dari bank.

g. Menyerahkan bukti setoran bank ke bagian akuntansi.

3. Bagian Pembungkus

a. Menrima FPT lembar 2 dan barang yang terjual dari bagian order penjualan.

b. Memeriksa kebenaran jenis barang dengan yang tertulis pada FPT.

c. Membungkus/mengemas barang dan menempelkan FPT lembar 2 pada pembungkusnya sebagai identitas kemasan barang sehingga siap diserahkan pada pembeli.

d. Menerima FPT lembar 1 yang sudah di cap “Lunas” dari pembeli.

e. Memeriksa apakah FPT lembar 1 dari pembeli tersebut telah di cap “Lunas”.

f. Membandingkan kebenaran data yang ada di FPT lembar 1 dan FPT lembar 2 yang tertempel pada pembungkus barang yang bersangkutan.

g. Menyerahkan barang berikut FPT lembar 1 pada pembeli sesuai dengan yang tertera pada FPT lembar 1 dan FPT lembar 2.

h. Mengirimkan FPT lembar 1 ke bagian akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan tunai.

4. Bagian Akuntansi

- a. Menerima FPT lembar 1 dan memeriksa kebenarannya.
- b. Menggunakan FPT lembar 1 sebagai dokumen sumber untuk mencatat transaksi penjualan tunai ke buku catatan berikut: Catatan Jurnal Penjualan sebagai Penambah Jumlah Kas dari Penjualan, Catatan Kartu Persediaan sebagai Buku Pembantu untuk mencatat Pengurangan Barang yang Dijual.
- c. Mengarsip permanen FPT lembar 1 berdasarkan nomor urut faktur.
- d. Setiap hari bagian akuntansi menerima bukti setor ke bank dengan jumlah dari keseluruhan FPT 1 yang telah dibukukan sebagai pengendalian.
- e. Setiap periode tertentu, bagian akuntansi membuat laporan penjualan barang berupa: Laporan Penjualan Berdasarkan Jenis Produk, Laporan Penjualan Berdasarkan Pelanggan, Laporan Penjualan Berdasarkan Daerah Pemasaran, Laporan Penjualan Berdasarkan Bagian Order Penjualan.

2.3.2 Catatan Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Sujarweni (2015:87) menyatakan: Catatan akuntansi dari penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan (Tunai)
2. Jurnal Penerimaan Kas
3. Jurnal Umum
4. Kartu Persediaan Barang
5. Kartu Gudang

Dari gambaran diatas , maka dapat diartikan sebagai berikut :

1. Jurnal Penjualan (Tunai), Jurnal penjualan ini digunakan untuk merekam terjadinya transaksi penjualan barang. Terjadinya penjualan barang ini menambah jumlah penjualan yang ada.
2. Jurnal Penerimaan Kas. Jurnal penerimaan kas ini digunakan untuk merekam terjadinya penerimaan uang dari hasil penjualan tunai yang akan menambah kas.
3. Jurnal Umum. Pada jurnal umum untuk mencatat penjualan adalah sebagai berikut:

Kas

xxx

Penjualan

xxx

4. Kartu Perediaan Barang. Kartu persediaan barang dibuat oleh bagian akuntansi digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang di gudang.
5. Kartu Gudang. Kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah produk yang dijual. Pembuat kartu gudang adalah bagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

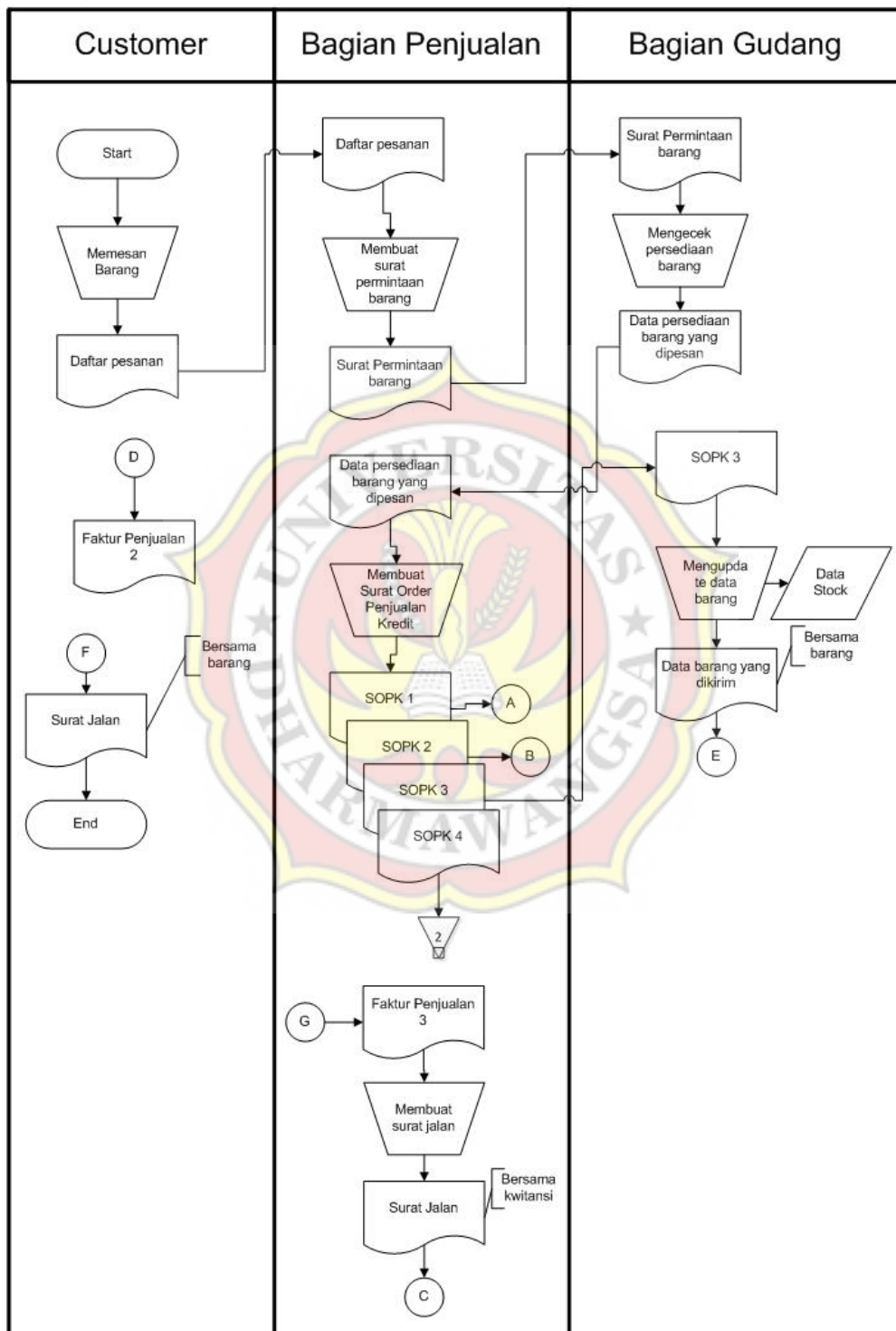
2.3.3 Pengertian Sistem Penjualan Kredit

Menurut Sujarweni (2015:89) Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Penjualan kredit dilaksanakan oleh organisasi dalam hal ini adalah perusahaan dengan cara mengirimkan barang hasil produksi kepada konsumen sesuai order pembeli yang disepakati sebelumnya. Sistem pembayaran penjualan kredit menjadikan produsen memiliki tagihan pembayaran terhadap barang yang dibeli oleh pembeli dalam jangka waktu tertentu. Biasanya sebelum melakukan penjualan kredit, perusahaan sebagai produsen menganalisis pemesan untuk menentukan layak atau tidaknya pembeli tersebut menggunakan sistem penjualan kredit untuk mengurangi resiko perusahaan.

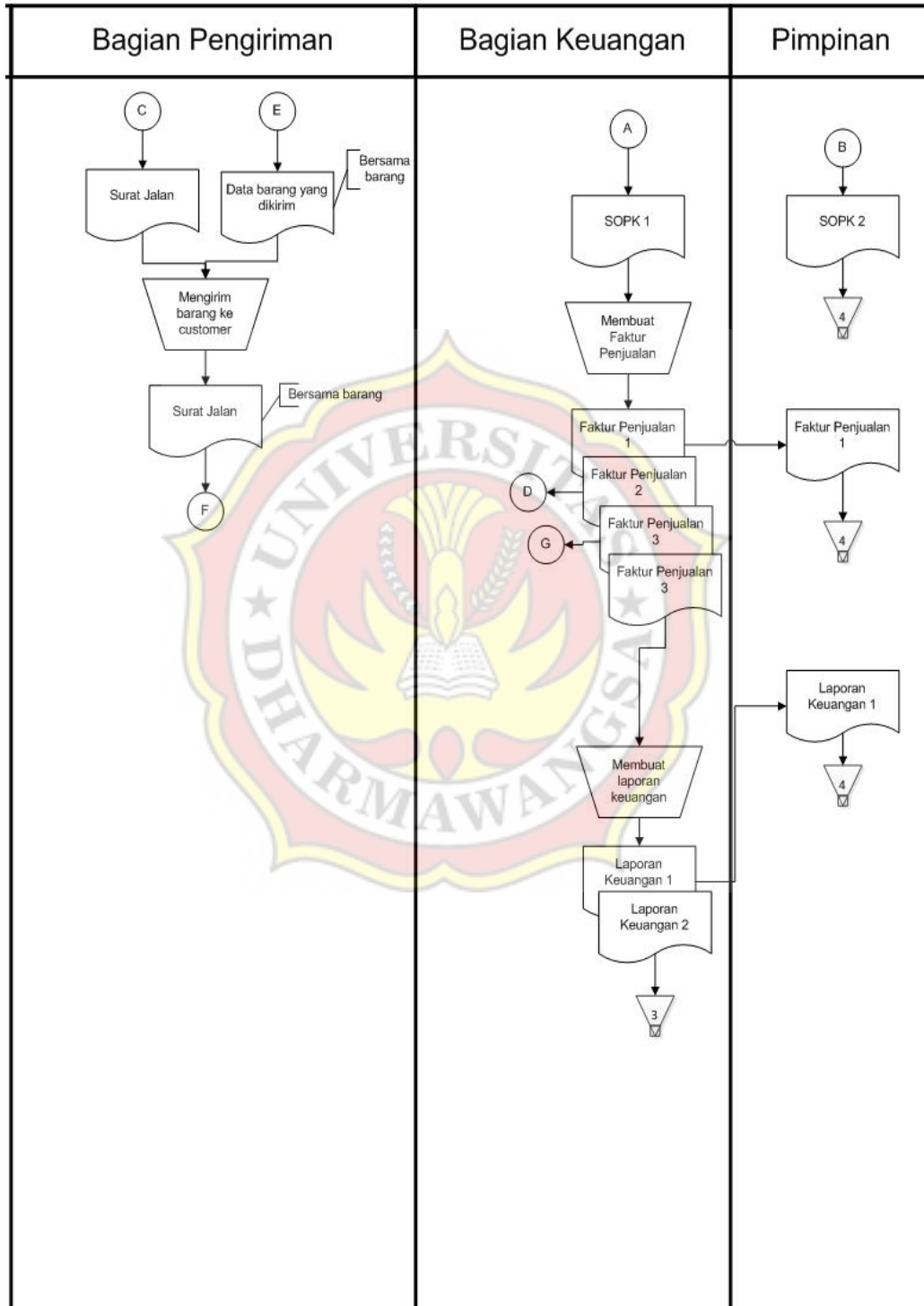


BAGAN ALIR DOKUMEN SISTEM PENJUALAN KREDIT
BAGIAN ORDER



Gambar 2.3

BAGAN ALIR DOKUMEN SISTEM PENJUALAN KREDIT
 BAGIAN PENGIRIMAN DAN PELAPORAN



Gambar 2.4

Berdasarkan pada bagan tersebut, adapun prosedur yang membentuk sistem didalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan
 2. Prosedur Persetujuan Kredit
 3. Prosedur Pengiriman
 4. Prosedur Faktur/Penagihan
 5. Prosedur Pencatatan Akuntansi
1. Prosedur Order Penjualan. Dalam proses ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli.
 2. Prosedur Persetujuan Kredit. Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.
 3. Prosedur Pengiriman. Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan harga pada pembeli sesuai surat order pengiriman.
 4. Prosedur Faktur/Penagihan. Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim pada pembeli.
 5. Prosedur Pencatatan Akuntansi. Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

Bagian yang terkait dan kegiatannya dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Bagian Order Penjualan
2. Bagian Kredit
3. Bagian Gudang

4. Bagian Penagihan/Faktur
 5. Bagian Akuntansi
1. Bagian Order Penjualan
 - a. Menerima pesanan dari pelanggan.
 - b. Berdasarkan surat order yang diterima dari pelanggan, bagian ini membuat surat pesanan penjualan dan diberikan pada kepala bagian kredit.
 - c. Setelah kredit yang diajukan pembeli disetujui oleh kepala bagian kredit maka bagian order penjualan membuat surat perintah pengiriman barang rangkap 5. Lembar 1, 2, 3 diberikan pada bagian gudang, lembar 4 diberikan pada bagian penagihan/faktur, dan lembar ke 5 diberikan pada bagian akuntansi.
 2. Bagian Kredit
 - a. Bagian kasir menerima surat order penjualan dari bagian order penjualan, kemudian memeriksa status kredit dan memberi persetujuan kredit.
 3. Bagian Gudang
 - a. Bagian gudang mendapatkan surat perintah pengiriman barang lembar 1, 2, dan 3. Lembar 1 dibawa untuk pengiriman barang, lembar 2 dimintakan tanda tangan dari pembeli, dan lembar 3 di tempel pada pembungkus barang.
 4. Bagian Penagihan/Faktur

- a. Surat perintah pengiriman barang lembar 4 dari order penjualan diterima oleh bagian penagihan/faktur.
 - b. Membuatkan faktur penjualan rangkap 3. Lembar 1 diberikan pada pembeli, lembar 2 diberikan pada akuntansi, lembar 3 disimpan sesuai abjad.
5. Bagian Akuntansi
- a. Menerima Faktur penjualan lembar 2 dari bagian penagihan/faktur diterima oleh bagian akuntansi.
 - b. Bagian akuntansi membuat jurnal.
 - c. Membuat kartu piutang dan persediaan.

2.3.4 Catatan Akuntansi Penjualan Kredit

Dalam prosedur penjualan kredit, sulit dipisahkan antara prosedur pencatatan penjualan dan piutang, karena keduanya berkaitan erat. Dalam prosedur penjualan kredit, setiap pengiriman barang untuk memenuhi pesanan pembeli yang syaratnya kredit, harus mendapatkan persetujuan dari bagian kredit. Agar dapat memberikan persetujuan, bagian kredit memberikan catatan yang dibuat oleh bagian piutang untuk tiap-tiap langganan mengenai sejarah kreditnya, jumlah maksimum dan ketetapan waktu pembayarannya.

Menurut Sujarweni (2015:93) Dalam perusahaan dagang ada dua metode pencatatan akuntansi, yaitu metode fisik dan perpetual.

Jika perusahaan menggunakan metode perpetual maka perlu ada catatan:

1. Jurnal Penjualan
2. Kartu Piutang
3. Jurnal Umum
4. Kartu Persediaan Barang
5. Kartu Gudang

1. Jurnal Penjualan. Jurnal penjualan ini digunakan untuk merekam terjadinya transaksi penjualan barang. Terjadinya penjualan barang ini menambah jumlah penjualan yang ada.

2. Kartu Piutang. Merupakan catatan akuntansi yang berupa buku pembantu isinya adalah rincian piutang masing masing debitur.

3. Jurnal Umum. Pada jurnal umum untuk mencatat penjualan adalah sebagai berikut:

Piutang

xxx

Penjualan

xxx

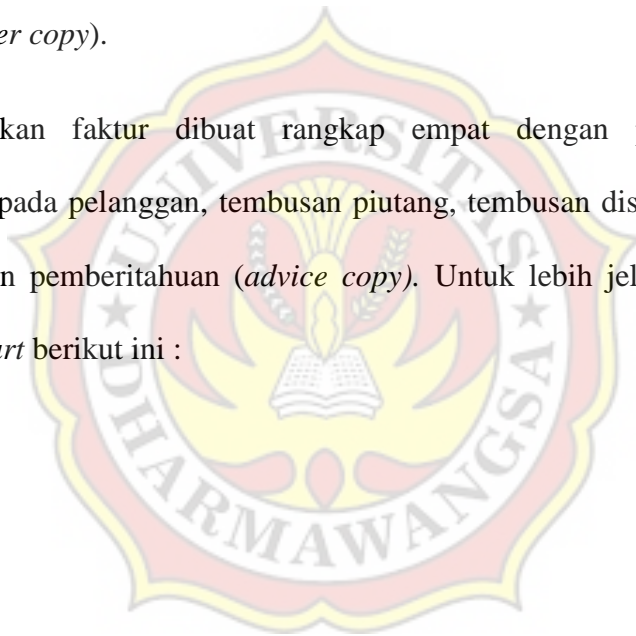
4. Kartu Persediaan Barang. Kartu persediaan barang dibuat oleh bagian akuntansi digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang di gudang.

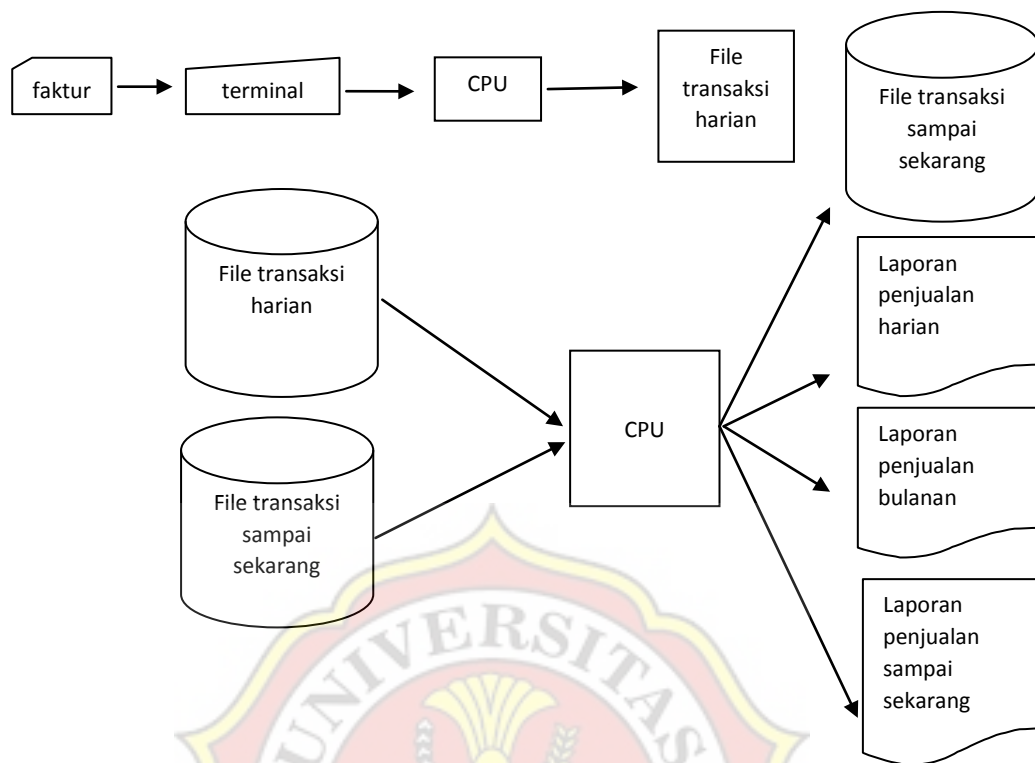
5. Kartu Gudang. Kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah produk yang dijual, pembuat kartu gudang adalah bagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

Sistem akuntansi penjualan dimulai dari adanya pesanan pembelian dari pelanggan. Bagian yang terlibat dalam sistem penjualan ini adalah bagian pesanan

penjualan, bagian kredit (penjualan secara kredit), bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian *billing* (pembuatan faktur penjualan). Formulir yang digunakan dalam sistem penjualan ini adalah surat perintah pengiriman dibuat rangkat tujuh yang digunakan untuk tembusan pengiriman (*shipping copy*), tembusan kredit (*credit copy*), tembusan pemberitahuan (*advice copy*), tembusan surat pengangkutan (*bill of lading copy*), tembusan barang (*packing slip*), tembusan untuk arsip (*register copy*), dan tembusan untuk pengawasan pesanan (*unfilled order copy*).

Sedangkan faktur dibuat rangkap empat dengan penggunaan untuk tembusan kepada pelanggan, tembusan piutang, tembusan distribusi (pencatatan) dan tembusan pemberitahuan (*advice copy*). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada *flowchart* berikut ini :





Gambar 2.5

FlowChart penjualan kredit

2.4 Laba

Kegiatan yang berkaitan dengan keuangan perusahaan setiap hari sangatlah penting, sehingga perusahaan harus melakukan pencatatan dan pembukuan di dalam laporan keuangannya, dari laporan keuangan ini dapat memberikan gambaran mengenai kondisi keuangan dan mengenai gambaran hasil usaha perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semua transaksi yang terjadi dalam perusahaan selama satu periode perlu dicatat, untuk mengetahui apakah transaksi yang terjadi mendatangkan laba atau tidak.

Menurut Shatu (2016:259) mendefenisikan, laba usaha (income for operation) adalah laba yang diperoleh semata mata dari kegiatan utama perusahaan.

Laba kotor yaitu selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha. Pengakuan laba kotor pada saat terjadinya penjualan angsuran dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah bayarannya sudah diterima atau belum. Pengakuan laba kotor yang demikian ini sama dengan pengakuan laba kotor dalam penjualan kredit biasa. Agar laporan laba rugi dapat mencerminkan *proper matching revenue with expenses* sebaiknya perusahaan mencadangkan biaya penagihan dan biaya-biaya lainnya yang berhubungan dengan penjualan tersebut. Pencatatan biaya-biaya tersebut adalah seperti pencatatan kerugian piutang dengan menggunakan cadangan.

Apabila perusahaan menjual barang dagangan secara cicilan dan perusahaan menggunakan metode persediaan perpetual (*perpetual method*) maka ayat jurnalnya, adalah sebagai berikut :

Piutang dagang cicilan	xxxx	
Penjualan cicilan		xxxx
(Mencatat penjualan cicilan)		
Harga pokok penjualan	xxxx	
Persediaan barang dagangan		xxxx
(Mencatat harga pokok penjualan cicilan)		

Apabila perusahaan menggunakan metode persediaan periodik (*periodic method*) maka jurnal penjualan angsurannya adalah sebagai berikut :

Piutang dagang cicilan	xxxx	
Penjualan		xxxx

Harga pokok penjualan dihitung pada akhir periode dengan rumus :

$$\text{Persediaan awal} + \text{Pembelian bersih} - \text{persediaan akhir.}$$

Apabila perusahaan menjual aktiva tetap secara angsuran maka jumlah adalah sebagai berikut :

Piutang cicilan	xxxx	
Aktiva tetap		xxxx
Laba penjualan aktiva tetap		xxxx

Seorang pimpinan maupun pemilik perusahaan berkepentingan untuk mengetahui jalannya operasi perusahaan guna mendapatkan laba dalam jangka waktu tertentu. Tanpa mengetahui kelemahan dan kekurangan perusahaan tidak akan memperoleh laba yang maksimum.

Tujuan laba yaitu :

- Sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat pengembalian (rate or return on invested capital).
- Sebagai pengukur prestasi manajemen.
- Sebagai dasar penentuan besarnya pengenaan pajak.

- d. Sebagai alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi suatu negara.
- e. Sebagai dasar konvensasi dan pemberian bonus.
- f. Sebagai alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
- g. Sebagai dasar untuk menilai kenaikan kemakmuran.
- h. Sebagai dasar pembagian deviden.

Dari segi akuntansi, konsep laba tersebut memang merupakan salah satu konsep yang dapat diterima karena objektivitas pengukurannya. Disamping itu, akuntansi juga menganggap bahwa laba akuntansi seperti yang didefinisikan sekarang ini dapat menjadi tolak ukur / pengukur prestasi atau kinerja kerja perusahaan serta dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Dari segi ekonomi, terdapat perbedaan pandangan mengenai pengertian laba yang disebabkan oleh latar belakang penerapan ilmu ekonomi yang berbeda beda. Ada yang mengartikan laba sebagai selisih antara penerimaan dengan beban-beban yang dikeluarkan sehubungan dengan aktivitas perusahaan. Pengertian laba ini dapat diterima dengan sistem perekonomian yang statis. Tetapi dengan semakin berkembangnya ilmu ekonomi, pengertian ini tidak dapat diterima, karena dalam sistem perekonomian yang dinamis, selisih tersebut merupakan perputaran modal yang ditanamkan perusahaan.

Dari segi hukum pajak yaitu tambahan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak baik yang berasal dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan wajib pajak yang dengan nama dan dalam bentuk apapun.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan sama dengan keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan. Sedangkan untuk sampai pada keuntungan bersih dapat dijelaskan sebagai jumlah keuntungan kotor dikurangi beban untuk mendapatkan, menagih dan memelihara keuntungan tersebut.

Dari uraian ini dapat dipahami bahwa konsep laba dalam hukum pajak kurang jelas dan kurang operasional. Apa yang dimaksud dengan keuntungan bersih, dengan nama dan dalam bentuk apapun, beban untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara, tidak jelas dan dapat menimbulkan interpretasi yang berbeda-beda.

Untuk penentuan laba juga dikaitkan dengan fungsi akuntansi sebagai alat informasi bagi manajemen perusahaan. Mengenai fungsi akuntansi, terlebih dahulu diuraikan definisi akuntansi sebagai berikut :

Artinya secara umum dapat dikatakan bahwa fungsi akuntansi adalah untuk menyampaikan informasi keuangan yang dapat dipercaya mengenai sumber-sumber ekonomi dan kewajiban-kewajiban perusahaan untuk membantu perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, akuntansi memerlukan sebagai teknik antara pencatatan, penyajian laporan keuangan, pemeriksaan hasil pencatatan dan sebagainya, sehingga data yang disajikan sebagai bahan informasi merupakan data yang bisa dipertanggungjawabkan.

2.5 Pengaruh Terhadap Laba

Dengan melihat bahwa sumber penerimaan utama dalam perusahaan berasal dari aktivitas penjualan, maka aktivitas penjualan ini merupakan salah satu kegiatan yang penting dan merupakan salah satu sumber pendapatan utama

perusahaan dimana aktivitas penjualan ini mempengaruhi maju mundurnya suatu badan usaha dan juga merupakan bidang yang paling dinamis yang menyangkut kelangsungan hidup perusahaan dimasa mendatang. Demi keamanan perusahaan sangat dibutuhkan sistem pengawasan intern untuk mengamankan aset badan usaha.

Dalam meningkatkan penjualan badan usaha mempunyai strategi pemasaran yang bertumpu pada strategi bisnis yang terpusat dan terpadu yang mencakup aspek perencanaan yang efektif dan efisien seperti : pembelian, penentuan harga, pembiayaan, penerimaan pesanan dari pembeli dan pengiriman barang tepat waktu serta meningkatkan penjualan agar dapat mencapai laba maksimal. Dalam meningkatkan penjualan maka akan terjadi siklus penjualan baik yang secara tunai maupun secara kredit. Siklus penjualan yang secara tunai akan menghasilkan uang tunai sedangkan penjualan secara kredit akan dimulai dari diterimanya pesanan dari pelanggan sampai dengan diterimanya uang kas dari penagihan atas penjualan yang terjadi.

Didalam menjalankan usahanya perusahaan selalu berusaha mempertahankan dan meningkatkan penjualan untuk mencapai laba semaksimal mungkin. Dengan meningkatkan penjualan juga dapat berdampak dalam transaksi penjualan dan penagihan piutang yang mana transaksi ini terjadi setiap hari dengan volume dan jumlah yang cukup besar. Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas produk

yang diproduksinya. Untuk meningkatkan laba biasanya perusahaan akan menekan biaya – biaya. Maka dapat diartikan bahwa laba adalah seluruh total pendapatan yang telah dikurangi dengan total biaya-biaya. Laba merupakan pusat pertanggung jawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti yang memberikan berbagai temuan hasil penelitiannya yang dapat dihasilkan sebagai bahan referensi perbandingan terkait penelitian yang dilakukan. Untuk membandingkannya dengan penelitian terdahulu, penelitian membandingkan dengan penelitian. Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini akan dicantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu oleh beberapa peneliti yang pernah penulis baca diantaranya :

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

Nama	Tahun	Judul	Hasil
Dian Indrawan (Fakultas Ekonomi, Universitas Dharmawangsa)	2014	Sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. CEMARA BARU INDAH	Sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan perusahaan pada PT. CEMARA BARU INDAH, Medan sudah berjalan dengan baik dan otorisasi penjualan yang terjadi mulai dari pembuatan kontrak penjualan sampai ke penyerahan barang atas pesanan pembeli telah

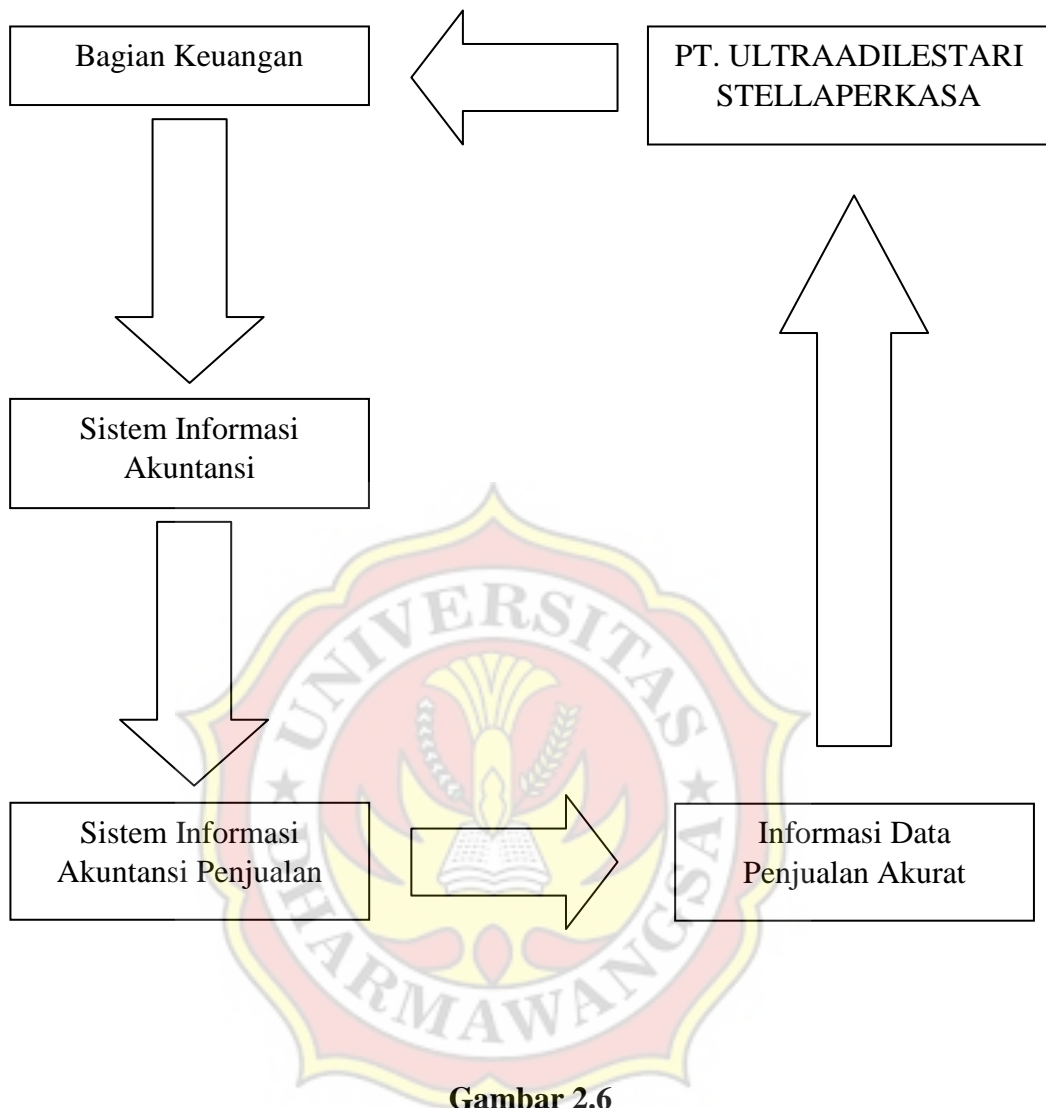
			menunjukkan bukti-bukti guna mempermudah dalam penyusunan laporan keuangan . Bukti-bukti sudah diberikan nomor urut dan bagian akuntansi membubuhkan tanda tangan serta tanggal bahwa faktur telah dimasukkan dalam catatan akuntansi. Laporan penjualan yang dihasilkan berupa laporan penjualan harian yang telah disajikan secara cepat dan akurat.
Cici Hartati (Fakultas Ekonomi, Universitas Dharmawangsa)	2016	Sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. BINTANG AGROKIMIA UTAMA MEDAN	Sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan perusahaan pada PT. BINTANG AGROKIMIA UTAMA MEDAN telah menjalankan prosedur – prosedur yang seharusnya, terlihat dari pengolahan data yang sistematis memudahkan pimpinan dalam pengambilan keputusan. Pengendalian intern yang dilakukan pada prinsipnya telah menunjukkan tingkat pengendalian yang baik karena telah diawasi langsung oleh pimpinan perusahaan sehingga mendukung terciptanya pengendalian intern yang efektif. Dokumen yang digunakan sudah sistematis dengan adanya nomor urut dan rangkap dokumen.

Perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan perusahaan pada PT. CEMARA BARU INDAH, Medan yang terjadi mulai dari pembuatan kontrak penjualan sampai ke penyerahan barang atas pesanan pembeli telah menunjukkan bukti-bukti guna

mempermudah dalam penyusunan laporan keuangan. Laporan penjualan yang dihasilkan berupa laporan penjualan harian yang telah disajikan secara cepat dan akurat dan untuk sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan perusahaan pada PT. BINTANG AGROKIMIA UTAMA MEDAN menjalankan pengolahan data yang sistematis memudahkan pimpinan dalam pengambilan keputusan. Dokumen yang digunakan sudah sistematis dengan adanya nomor urut dan rangkap dokumen. Sedangkan untuk sistem akuntansi penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. ULTRAADILESTARI STELLAPERKASA MEDAN menjalankan prosedur penjualan tunai dan kredit sesuai dengan otorisasi penjualan, terdapat pemisahan fungsi yang terkait serta pencatatan kedalam akuntansi sesuai bukti yang lengkap dan akurat.

2.7 Kerangka Konsep Penelitian

Sistem akuntansi penjualan terdiri dari unsur-unsur atau prosedur-prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya dari seluruh bidang yang terlibat dalam kegiatan penjualan perlu diawasi agar tidak terjadi kesimpang siuran dalam menjalankan wewenang dan tanggung jawab serta perhitungan laba yang ingin dicapai perusahaan. Sistem akuntansi merupakan salah satu peningkatan pengawasan internal yang efektif, jadi baik dan buruknya sistem akuntansi akan sangat membantu proses manajemen dan mendorong pengendalian dalam menjalankan fungsi masing-masing. Kerangka konsep penelitian.



Gambar 2.6

Kerangka Konsep Penelitian