

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Akuntansi

Dalam kehidupan sehari-hari kita sering menemui kata sistem, seperti sistem pencernaan, sistem pernafasan maupun sistem keamanan lingkungan. Sistem dibuat untuk menangani sesuatu yang terjadi berulang kali. Setiap sistem pasti terdiri dari struktur dan proses. Struktur sistem merupakan unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut, sedangkan proses sistem yang menjelaskan bagaimana cara kerja setiap unsur sistem tersebut dalam mencapai tujuan sistem.

Suatu sistem pada dasarnya adalah kelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lain, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Akuntansi sendiri memiliki pengertian suatu aktivitas ekonomi yang berfungsi menghasilkan suatu informasi yang kuantitatif yang bersifat keuangan, aktivitas ekonomi yang berguna untuk pengambilan keputusan dalam berbagai alternatif tindakan, mengelola perusahaan dan menghindari adanya kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi dalam suatu perusahaan.

2.1.1 Pengertian Sistem

Sistem Menurut Mustakini (2009:34) “Sistem dapat didefinisikan dengan pendekatan prosedur dan pendekatan komponen, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur yang mempunyai tujuan tertentu”.

Sedangkan menurut Norman L. Enger yang dikutip oleh Tata Sutabri (2012:17) “Suatu sistem dapat terdiri dari atas kegiatan-kegiatan yang berhubungan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan seperti pengendalian inventaris atau penjadwalan produksi”.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa didalam sistem terdapat prosedur atau kegiatan yang berhubungan erat satu dengan yang lainnya serta berfungsi melaksanakan rencana sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Sistem dan Prosedur terdapat hubungan yang sangat erat.

2.1.2 Pengertian Akuntansi

Menurut Aliminsyah dan Padji MA (2005:12) “Akuntansi adalah suatu disiplin yang menyediakan informasi penting sehingga memungkinkan adanya pelaksanaan dan penilaian jalannya perusahaan secara efisien”.

Sedangkan menurut American Accounting Assosiation (2007:3) “Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan lugas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut”.

Dari beberapa definisi diatas akuntansi merupakan transaksi keuangan dan kegiatannya yang berupa proses pencatatan, penggolongan, pengklasifikasian yang nantinya akan menghasilkan sebuah laporan keuangan yang memberikan informasi kepada manajer sebagai dasar untuk menilai aktivitas perusahaan dan untuk pengambilan keputusan. Selain itu, informasi yang disajikan dalam laporan

keuangan dapat digunakan oleh investor sebagai tolak ukur investor dalam penanaman sahamnya di perusahaan tersebut.

2.1.3 Pengertian Sistem Akuntansi

Pengertian sistem akuntansi menurut Aliminsyah dan Padji MA (2005:12) adalah “Sistem akuntansi adalah suatu cabang dari akuntansi yang berhubungan dengan perencanaan dan pelaksanaan prosedur, pengumpulan dan pelaporan data keuangan”.

Sedangkan sistem akuntansi menurut James A Hall (2006:3) adalah sebagai berikut :

“Sistem Akuntansi adalah formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan baik dalam bentuk laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi”.

Dari beberapa pengertian sistem akuntansi diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi terdiri dari beberapa elemen, diantaranya adalah :

a. Formulir

Formulir merupakan dokumen pertama yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Dengan formulir ini, data yang bersangkutan dengan transaksi di rekam pertama kali sebagai dasar pencatatan dalam catatan transaksi. Contoh formulir adalah faktur penjualan, bukti pengeluaran dan cek.

b. Didalam sistem akuntansi terdapat 3 buku catatan yaitu :

1. Buku Jurnal merupakan catatan akuntansi yang pertama dan digunakan untuk mencatat dan mengklasifikasikan data keuangan dan data lainnya. Contoh jurnal yaitu seperti jurnal kas masuk, kas keluar, jurnal pembelian, jurnal penjualan dll.
2. Buku Besar terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk merigkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening dalam buku besar disediakan sesuai dengan elemen-elemen informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.
3. Buku Pembantu digunakan jika data keuangan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut maka dibuat buku pembantu. Buku pembantu ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

c. Laporan

Hasil akhir dari proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca, laporan catatan atas laporan keuangan dan *cash flow*.

2.1.4 Tujuan Sistem Akuntansi

Penyusunan sistem akuntansi, mempunyai tujuan tertentu, seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi (2010:19), yang isinya antara lain :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.

2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

2.2 Sistem Akuntansi Penjualan

Sistem akuntansi penjualan termasuk informasi yang penting yang harus dibuat dalam perusahaan. Hal ini disebabkan karena penjualan baik secara kredit maupun secara tunai, merupakan sumber pendapatan bagi suatu perusahaan.

Berdasarkan pengertian-pengertian sistem akuntansi penjualan, maka penulis menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan merupakan metode yang diciptakan untuk mengidentifikasi, menghimpun, menganalisis, mengelompokkan, mencatat, melaporkan transaksi penjualan dan untuk menyelenggarakan pertanggung jawaban aktiva dan kewajiban yang bersangkutan dengan transaksi.

2.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Semakin besar penjualan, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk membiayai kegiatan perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan, karena jika aktivitas produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik, maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini disebabkan, karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai, dan pendapatan pun akan berkurang.

Menurut Soemarso. S. R (2009:160) “Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan”.

Menurut Sigit Winarno dn Sujana Ismaya “Penjualan adalah transaksi yang melibatkan pengiriman atau penyerahan produk atau jasa dalam pertukaran untuk penerimaan kas, janji pembayaran atau yang dapat disamakan dengan uang atau kombinasinya”.

Dari beberapa pengertian penjualan diatas maka dapat disimpulkan, penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual atau pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat tukar produk tersebut sesuai dengan kesepakatan.

2.2.2 Jenis-Jenis Penjualan

Ada beberapa jenis transaksi penjualan menurut Basu Swastha (2010), adalah sebagai berikut :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat *cash & carry*, pada umumnya terjadi secara kontan. Dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan juga dianggap kontan atau tunai.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan dengan adanya tenggang waktu pembayaran diatas 1 (satu) bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur *tender* untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka *tender* tersebut. Untuk memenangkan *tender* selain harus melalui berbagai prosedur yaitu pemenuhn dokumen *tender* yang berupa jaminan *tender (bid bond)*, juga harus bersaing dengan pihak lainnya.
4. Penjualan *ekspor*, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pembeli pihak luar negeri yang mengimpor barang dari suatu badan usaha dalam negeri. Biasanya penjualan macam ini memanfaatkan prosedur *Letter of Credit (L/C)*.
5. Penjualan secara konsinyasi, yaitu penjualan yang dilakukan dengan menjual barang secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabil barang tersebut tidak laku, mak akan kembli kepada penjual (pemilik barang).

6. Penjualan secara grosir, yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, akan tetapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi menjadi perantara antara pabrik dengan importir dengan pedagang atau toko eceran.

2.2.3 Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut, maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurut Basu Swastha (2010) yaitu :

1. Mencapai volume penjualan tertentu
2. Mendapat laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Berdasarkan uraian diatas, penulis mengemukakan tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan, mendapatkan laba yang maksimal dengan modal sekecil-kecilnya dan menunjang pertumbuhan suatu perusahaan.

2.2.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Penjualan dapat di pengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Maka dari itu manajemen harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2010) adalah sebagai berikut :

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan Kemampuan Penjual terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah :

1. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
2. Harga barang atau jasa
3. Syarat penjualan, seperti pembayaran dan pengiriman

b. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam menjual dan dapat pula mempengaruhi penjualannya.

c. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan atau membesarkan usahanya

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dalam bidangnya.

e. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan, karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan membeli barang yang sama.

2.2.5 Proses Penjualan

Menurut Basu Swastha (2010) menyebutkan beberapa tahapan penjualan yaitu sebagai berikut :

a. **Persiapan Sebelum Penjualan**

Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjual dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju dan teknik penjualan yang harus dilakukan.

b. **Penentuan Lokasi Pembeli Potensial**

Dari lokasi dapatlah dibuat daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

c. **Pendekatan Pendahuluan**

Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produknya kepada pembeli, misalnya tentang kebiasaan pembeli, kesukaan dan sebagainya. Semua kegiatan ini dilakukan sebagai pendekatan pendahuluan terhadap sasaran.

d. **Melakukan Penjualan**

Penjualan dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon pembeli, kemudian diusahakan untuk menarik daya tarik mereka. Dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli.

e. **Pelayanan Sesudah Penjualan**

Dalam tahap akhir ini penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan kurang baik dari pembeli. Pelayanan penjualan ini dimaksudkan untuk memberikan jaminan kepada pembeli bahwa

keputusan yang diambilnya tepat dan barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat.

2.2.6 Dokumen-Dokumen Penjualan

Menurut Basu Swastha (2010) menyebutkan dokumen-dokumen penjualan antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Order Penjualan Barang (*Sales Order*) merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.
- b. Nota Penjualan Barang merupakan catatan atau bukti transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan, dan sebagai dokumen bagi pelanggan.
- c. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*) merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.
- d. Surat Pengiriman Barang (*Shipping slip*) merupakan dokumen yang berfungsi sebagai surat perintah penyerahan barang kepada pembawa surat tersebut, yang ditujukan kepada bagian yang menyimpan barang (bagian gudang) milik perusahaan.
- e. Jurnal Penjualan (*Sales Jurnal*) jurnal ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik penjualan kredit maupun penjualan tunai. Dari jurnal penjualan ini, manajemen akan memperoleh informasi mengenai semua jenis transaksi penjualan selama periode tertentu.