

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN PADA PT. GALA DJAJA RAYA

Endang Puji Astutik^{*)}

email. dosen01682@unpam.ac.id

ABSTRAKS

Sistem dan Prosedur Penjualan pada T. GALA DJAJA RAYA. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih jauh mengenai perusahaan GALA DJAJA RAYA khususnya untuk membandingkan dan menganalisa implementasi sistem dan prosedur yang menjalankan penjualan perusahaan dengan kriteria tertentu.

Penelitian ini dilakukan berdasarkan data kualitatif yang penulis kumpulkan dari perusahaan tempat penulis melakukan penelitian, buku penuliah saat masih kuliah dan buku perpustakaan. Studi ini menyimpulkan bahwa prinsip pengendalian internal sangat penting dalam penyusunan sistem akuntansi penjualan. penjualan.

Prinsip pengendalian internal meliputi: Aktivitas fungsi penjualan harus dipisahkan, seperti aktivitas order entry, pengeluaran aktivitas, aktivitas faktur dan aktivitas penjualan rekaman.

Kata kunci: pelanggan, piutang dagang, pegawai penjualan, analisa, jurnal penjualan.

ABSTRACT

Systems and Procedures Sales at PT. GALA DJAJA RAYA. This study aims to find out more about the company GALA DJAJA RAYA especially to compare and analyze the implementation of systems and procedures that run the company sales with specified criteria.

The study was conducted based on qualitative data that the author collected from the company where the author conducted research, books penuliah while still attending college and library books. The study concluded that the principle of internal control is very important in the preparation of sales accounting system sales.

The principle of internal control include the following; Activities of the sales function should be separated, such as order entry activity, the activity expenditures, activities invoicing and recording sales activity.

Keywords: customer, account receivable, sales person, analisis, sales journal.

A. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan bertujuan memperoleh laba yang maksimum dengan cara meningkatkan omset penjualan. Untuk merealisasikan tujuannya perusahaan membutuhkan sistem dan prosedur penjualan yang memenuhi persyaratan disertai adanya fungsi pengendalian di dalamnya. Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda-beda. Begitupun halnya dengan PT. Gala Djaja Raya, sebuah perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih jauh mengenai perusahaan GALA DJAJA RAYA khususnya untuk membandingkan dan menganalisa implementasi sistem dan prosedur yang menjalankan penjualan perusahaan dengan kriteria tertentu.

Penelitian ini dilakukan berdasarkan data kualitatif yang penulis kumpulkan dari perusahaan tempat penulis melakukan penelitian, buku penuliah saat masih kuliah dan buku perpustakaan. Studi ini menyimpulkan bahwa prinsip pengendalian internal sangat penting dalam penyusunan sistem akuntansi penjualan. penjualan.

Prinsip pengendalian internal meliputi: Aktivitas fungsi penjualan harus dipisahkan, seperti aktivitas order entry, pengeluaran aktivitas, aktivitas faktur dan aktivitas penjualan rekaman. dan prosedur penjualan meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijakan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba bruto yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi/ROI.

PT. Gala Djaja Raya yang menjual obat-obatan memerlukan sistem dan prosedur yang efektif, sehingga dapat melaksanakan penjualan yang dikehendaki. Obat-obatan merupakan produk yang sensitif terhadap cuaca, tempat, dan waktu. Apabila perusahaan tidak menyiapkan sistem dan prosedur yang efektif, dapat mengakibatkan terjadinya kerusakan terhadap produk yang dijual dan pada akhirnya akan merugikan perusahaan. Kerugian yang di derita dapat berakibat kelangsungan hidup perusahaan terganggu dan mungkin saja akan bangkrut. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan, akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut :

- Timbulnya piutang usaha kalau penjualan secara kredit atau masuknya uang tunai kalau penjualan secara tunai.
- Kuantitas barang yang akan berkurang di gudang karena penjualan. Perubahan atas harta perusahaan akan mempunyai pengaruh terhadap kondisi harta perusahaan tersebut, misalnya perubahan persediaan menjadi piutang usaha, mengandung resiko adanya piutang macet.

Sistem dan prosedur penjualan adalah suatu jaringan dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang merupakan urutan kegiatan klerikal yang membentuk sistem penjualan. Berdasarkan penjelasan-penjelasan tersebut diatas, penulis tertarik untuk menuangkan dalam jurnal dengan judul “ Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan pada PT. Gala Djaja Raya”.

Agar ruang lingkup penulisan jurnal tidak terlalu luas, maka penulis melakukan pembatasan masalah. Dalam hal ini masalah yang akan dibahas hanya yang berkaitan dengan “Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan PT. Gala Djaja Raya”.

Penelitian ini dilakukan di PT. Gala Djaja Raya yang bertempat di Jl. Kemang Raya No. 128 Jakarta Selatan 12730. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Juni . Adapun Metodologi yang penulis gunakan adalah : Riset Perpustakaan yaitu dengan mencari data melalui perpustakaan-perpustakaan, Riset Lapangan dengan melakukan wawancara dengan para pejabat yang berwenang dan relevan dengan masalah yang sedang diteliti.

Untuk menunjang penelitian, penulis menggunakan data skunder yang diperoleh melalui studi kepustakaan dengan mencari data melalui buku-buku yang dapat dijadikan pedoman. Data Primer adalah data yang diperoleh untuk mengetahui gambaran tentang kebijaksanaan-kebijaksanaan perusahaan tentang sistem dan prosedur penjualan Perumusan Masalah

B. Perumusan Masalah

PT. Gala Djaja Raya adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan yaitu distributor farmasi. Dalam hal ini masalah yang akan diungkapkan pada PT.Gala Djaja Raya adalah:

1. Seberapa jauh PT. Gala Djaja Raya telah menerapkan sistem dan prosedur penjualan?
2. Apakah pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan yang dijalankan perusahaan sudah sesuai dengan kriteiria-kriteria yang ditetapkan?
3. Bagaimana gambaran mengenai penerapan sistem dan prosedur penjualan?.

C. Tujuan Penelitian

Dengan melakukan penelitian di PT.Gala Djaja Raya, yaitu untuk mengetahui lebih jauh lagi tentang perusahaan tersebut. Tujuan yang akan dicapai dari kegiatan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk membandingkan dan menganalisis pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan yang dijalankan perusahaan dengan kriteria-kriteria yang ditetapkan.
2. Merupakan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis sebagai tambahan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi.
3. Memperoleh gambaran mengenai penerapan system dan prosedur penjualan.

4. Melatih penulis dalam pembahasan suatu problem secara ilmiah dan menerapkan segala ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah

D. Landasan Teori

Sistem didefinisikan menurut Zaki Baridwan (1985:3) adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Sistem adalah suatu kesatuan yang terdiri dari bagian-bagian yang saling berkaitan dengan tujuan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.

Sistem didefinisikan menurut Mulyadi (1993:2,3) adalah suatu kesatuan yang terdiri dari bagian-bagian yang saling berinteraksi dengan maksud untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Bagian-bagian ini disebut subsistem atau ada pula yang menyebutnya sebagai prosedur. Agar sistem dapat berfungsi secara efisien dan efektif, subsistem-subsistem atau prosedur-prosedur itu harus saling berinteraksi antara satu dengan lainnya.

Sistem didefinisikan menurut Hermanto adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang diintegrasikan dan diciptakan untuk dapat mengikuti, mencatat, dan mengawasi pelaksanaan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan salah satu bidang akuntansi dalam suatu perusahaan. Bila kita bicara soal sistem, selalu dikaitkan dengan prosedur.

Berikut ini penulis sajikan beberapa definisi tentang prosedur. Prosedur didefinisikan menurut Zaki Baridwan (1985:40) adalah urutan pekerjaan kerani/clerical, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi.

Prosedur didefinisikan menurut Mulyadi (193:6) adalah 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. Prosedur adalah suatu kelompok kegiatan administrasi yang berhubungan erat yang merupakan suatu sub-fungsi dari suatu sistem, seperti sistem penjualan dan pengumpulan kas dan sebagainya. Menurut Harnanto (1987:39) prosedur adalah meliputi semua tahap atau langkah/proses dan operasi yang diperlukan dalam pelaksanaan terhadap suatu bagian dari suatu sistem.

Dengan kata lain prosedur meliputi keseluruhan pekerjaan-pekerjaan kerani dalam pelaksanaan terhadap sebagian dari sistem. Sistem dan prosedur tidak bisa dipisahkan satu sama lain atau dengan kata lain saling berkaitan. Pada dasarnya prosedur merupakan bagian dari system atau sub-sub system tersebut. Sistem ataukah prosedur selalu ditujukan kepada suatu bagian dari keseluruhan system yang terpadu, dan merupakan ketetapan mengenai ruang lingkup pekerjaan yang telah diidentifikasi. Supaya hal-

hal yang disebutkan diatas dapat terpenuhi dengan baik, maka di dalam perusahaan dibutuhkan adanya sistem dan prosedur penjualan yang efektif.

Struktur organisasi penjualan yang dibentuk dalam setiap usaha atau kegiatan yang melibatkan orang-orang, alat-alat dan jenis-jenis pekerjaan seperti misalnya dalam suatu perusahaan itu merupakan pedoman pelaksanaan dan pengawasan terhadap kegiatan-kegiatan dalam perusahaan yang bersangkutan.

Dalam kedudukannya sebagai pedoman pengawasan kegiatan di dalam perusahaan itu, struktur organisasi sangat penting bagi pekerjaan-pekerjaan pengumpulan dan pengolahan data.

Menurut pendapat dari Harmanto (1987:93) sekurang-kurangnya terdapat 4 peranan penting dari struktur organisasi penjualan perusahaan demi terselenggaranya suatu sistem akuntansi yang mampu menjamin ketelitian, dan integritas data yang dihasilkan, serta terciptanya suatu pengawasan akuntansi yang baik, yaitu:

1. Struktur organisasi penjualan sebagai kerangka pembagian tugas dalam perusahaan akan memungkinkan terselenggaranya mekanisme pengumpulan data transaksi yang terjadi, pada setiap penjualan dan oleh unit-unit organisasi itu sendiri.
2. Struktur organisasi penjualan yang memisahkan fungsi-fungsi operasi, penyimpanan dan pencatatan, akan membantu pelaksanaan tugas perlindungan dan pengamanan harta-milik perusahaan.
3. Struktur organisasi penjualan merupakan suatu rangkaian dari pusat-pusat pertanggungjawaban, atas dasar mana hasil-hasil pelaksanaan kegiatan dan prestasi setiap personil dapat diidentifikasi, diukur, dan diawasi.
4. Struktur organisasi penjualan merupakan kerangka hubungan kerja sama antar fungsi-fungsi dalam perusahaan tersebut, sehingga memungkinkan terselenggaranya setiap fungsi tersebut termasuk fungsi pengolahan data akuntansi itu secara efektif, efisien, dan memenuhi kebutuhan manajemen. Semakin luas ruang lingkup kegiatan perusahaan biasanya akan terasa ketidakmampuan seorang manajer untuk mengawasi sendiri secara langsung terhadap setiap transaksi yang terjadi dalam perusahaannya.

Dalam situasi demikian itu semakin dirasakan adanya tuntutan-tuntutan untuk mengadakan pembagian tugas, penetapan tanggung jawab dan pelimpahan wewenang kepada para pembantu-pembantunya. Kegiatan penjualan bisa dilakukan secara kredit maupun secara tunai. Syarat-syarat sistem dan prosedur penjualan yang efektif antara lain : Penjualan tunai oleh perusahaan dilaksanakan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih 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 dan penjualan tunai ini merupakan sumber dari penerimaan kas menurut Mulyadi (1993:457).

Informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen dalam hal yang berkaitan dengan kegiatan penjualan tunai antara lain: jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai, jumlah penjualan menurut jenis produk, jumlah harga pokok produk yang dijual, sales yang melakukan penjualan.

Unit organisasi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah :

- a. Bagian order penjualan
Bagian ini berfungsi untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur tersebut kepada pembeli untuk keperluan pembayaran harga barang ke bagian kas.
- b. Bagian Kas
Bagian ini berfungsi menerima uang atau pembayaran dari pembeli
- c. Bagian gudang
Bagian ini berfungsi untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke bagian pengiriman barang.
- d. Bagian ini berfungsi untuk menyiapkan barang dan menyerahkan barang yang sudah dibayar harganya kepada pembeli eBagian kartu persediaan dan kartubiaya
- e. Bagian ini berfungsi mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan, transaksi penerimaan kas dan mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu ke dalam jurnal umum.

Berikut ini penulis uraikan tentang jaringan prosedur yang membentuk sistem penerimaan kas dari penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur order penjualan
Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat Faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran. Harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.
- b. Prosedur penerimaan kas
Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap"lunas" pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman
- c. Prosedur penyerahan barang
Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli
Beberapa prosedur yang harus diperhatikan adalah:
 1. Prosedur pencatatan penjualan tunai

2. Prosedur penyetoran kas ke bank
3. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas
4. Prosedur Pencatatan harga pokok penjualan

Syarat-syarat sistem dan prosedur penjualan kredit. Penjualan kredit terjadi apabila suatu perusahaan menjual barang kepada pembeli dengan memberikan periode waktu pembayaran yang telah ditetapkan, pembeli dalam hal ini adalah pembeli yang telah masuk kriteria untuk menjadi pelanggan kredit. Dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang. Informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen dalam hal tersebut antara lain :

- a. Jumlah penjualan menurut jenis/kelompok produk selama periode tertentu. piutang kepada tiap debitur dari penjualan kredit
- b. Jumlah HPP selama periode tertentu

Nama dan alamat pembeli, kuantitas produk, nama sales yang melakukan penjualan.

Untuk dapat menghasilkan informasi di atas, maka diperlukan:

- a. Formulir/dokumen untuk merekam berbagai data yang akan diolah menjadi informasi. Ada dua dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit, yaitu:
 1. Surat order pengiriman dan tembusannya
Surat order pengiriman adalah dokumen yang pokok untuk memproses penjualan kredit, oleh karena itu dibuat rangkap 8 masing-masing mempunyai fungsi :
 2. Surat order pengiriman
Surat yang memberikan otorisasi kepada Bagian pengiriman untuk mengirimkan jenis barang yang sesuai dengan ordernya.
 3. Tembusan kredit/credit copy
Yaitu tembusan yang diserahkan ke Bagian kredit untuk meminta persetujuan penjualan kredit.
 4. Tembusan Pemberitahuan/advice atau acknowledgment copy
Yaitu tembusan yang dikirimkan pada pembeli sebagai pemberitahuan bahwa pesannya sudah diterima dan kapan pengiriman akan dilakukan
 5. Tembusan surat pengangkutan / bill of lading copy
Yaitu tembusan yang berisi informasi yang sama dengan surat perintah pengiriman, membuatnya bisa merupakan tembusan surat perintah pengiriman atau di buat terpisah.
 6. Tembusan barang/packing slip
Yaitu tembusan yang dimasukkan dalam bungkus barang dikirim pada pembeli
 7. Tembusan untuk arsip/ journal atau register copy

Yaitu tembusan yang di simpan urut nomor. Arsip ini di simpan sampai tembusan pengiriman diterima kembali dari Bagian pengiriman.

8. Tembusan untuk mengawasi pesanan-pesanan yang belum dipenuhi/unfilled order copy

Yaitu tembusan yang disimpan sesuai abjad nama pembeli yang digunakan sebagai catatan untuk menentukan (mengetahui) pesanan-pesanan mana yang belum dapat dipenuhi. Dalam prosedur pesanan penjualan yang menggunakan formulir surat perintah pengiriman dengan tembusan-tembusannya, Bagian pesanan membuat surat perintah pengiriman yang masing-masing lembar akan dibagi ke Bagian-bagian yang memerlukan.

9. Arsip indeks silang (cross-under file copy)

Merupakan surat order penjualan yang diarsip berdasarkan urutan abjad menurut nama langganan.

- b. Faktur penjualan kredit dan tembusannya

Faktur penjualan ini dibuat dengan tembusan-tembusannya yang berfungsi sebagai berikut:

1. Faktur penjualan (*customer copy*)

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Tembusan piutang (*account receivable copy*)

Merupakan faktur penjualan yang dikirimkan kepada Bagian piutang sebagai dasar untuk mencatat piutang pada kartu piutang.

3. Tembusan jurnal penjualan (*sales journal copy*)

Merupakan tembusan yang dikirimkan kepada Bagian jurnal, buku besar dan laporan sebagai dasar untuk mencatat ke dalam jurnal penjualan. Tembusan analisis (*analysis copy*)

4. Merupakan tembusan yang dikirimkan kepada Bagian kartu persediaan dan biaya sebagai dasar membuat rekap HPP, komisi dan analisa penjualan.

5. Tembusan pramuniaga (*sales person copy*)

Merupakan tembusan yang dikirimkan kepada pramuniaga untuk memberikan informasi bahwa order yang melalui tangannya telah dipenuhi sehingga memungkinkan menghitung komisi yang menjadi haknya.

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mengolah data yang direkam dalam dokumen system penjualan kredit diantaranya:

- a. Jurnal penjualan
- b. Kartu piutang
- c. Kartu persediaan
- d. Kartu gudang

E. Metodologi Penelitian

Penelitian dilakukan di PT. GALA DJAJA RAYA yang bertempat di Jl. Kemang Raya No. 128 Jakarta Selatan 1273. Berdasarkan tempat penelitian, maka waktu penelitian dilakukan mulai bulan Juni.

Penulis akan menjelaskan cara-cara penulis melaksanakan metodologi penelitian. Yang penulis lakukan adalah dengan cara Riset Perpustakaan (Library Research) dalam penulisan jurnal ini yang penulis lakukan adalah dengan mencari data melalui perpustakaan-perpustakaan, catatan-catatan di bangku kuliah dan diktat, data yang terkumpul kemudian dianalisa serta disesuaikan dengan materi penulisan jurnal.

Penulis juga melakukan Riset Lapangan (Field Research) penulis mengadakan riset secara kuesioner dengan maksud untuk memperoleh data-data yang diperlukan sehubungan dengan permasalahan yang akan di bahas.

Untuk mengumpulkan data, penulis melakukan wawancara dengan para pejabat yang berwenang dan relevan dengan masalah yang sedang diteliti. Pengamatan langsung terhadap sebagian kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan sistem dan prosedur penjualan. Jenis data dalam penyusunan jurnal ini sangat dibutuhkan data untuk menunjang penelitian, penulis menggunakan data Sekunder, data sekunder adalah data yang diperoleh melalui studi kepustakaan. Di dalam melakukan penelitian ini, penulis mencari data melalui buku-buku yang dapat dijadikan pedoman, sehingga antara teori dan praktek saling berkaitan satu sama lainnya. Data Primer adalah data yang di peroleh untuk mengetahui gambaran tentang kebijaksanaan-kebijaksanaan perusahaan tentang sistem dan prosedur penjualan, maka penulis membuat kuesioner-kuesioner melalui pejabat yang berwenang.

Peneliti telah melakukan penelitian terhadap organisasi penjualan PT. Gala Djaja Raya, perusahaan Gala Djaja Raya merupakan perusahaan dagang, barang yang dijual berupa obat-obatan yang dijual ke Apotek-apotek dan rumah sakit. Contoh obat yang dijual antara lain: Imodium, Urfamycin, Daktarin, Nizoral. Transaksi penjualan dapat dilaksanakan dengan system penjualan tunai dan kredit. Unit organisasi yang dibentuk nantinya diharapkan dapat menghasilkan Sistem dan Prosedur Penjualan yang efektif, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya, dengan memperoleh laba yang maksimal dan pelangganpun merasa puas atas pelayanan yang diberikan.

Berdasarkan hasil penelitian, Unit organisasi penjualan pada PT.Gala Djaja Raya membentuk sebuah team penjualan dan tidak diadakan pemisahan antara unit organisasi penjualan tunai dan kredit. Menurut penulis seharusnya PT.Gala Djaja Raya mengadakan pemisahan yang terdiri atas;

Aktitas penerimaan order,

Penulis akan menjelaskan aktivitas penerimaan order oleh Unit Penjualan, Unit penjualan menyerahkan Surat Pesanan dan dilampiri dengan Faktur kepada Unit EDP. Selanjutnya Unit EDP melakukan pemrosesan data

dari pelanggan yang sesuai dengan Surat Pesannya. Unit EDP mencetak picking List Pengantar dan Worksheet Pengantaran.

Dari penjelasan diatas, penulis menemukan kelemahan-kelemahan yang terjadi pada aktivitas penerimaan order, kelemahan tersebut antara lain seperti di bawah ini:

1. Unit Penjualan memiliki peran ganda,yaitu selain menerima order dari pelanggan juga memberikan otorisasi kredit. Peran Ganda Inilah, nantinya yang menyebabkan tidak terkontrolnya pengendalian intern karena unit penjualan memiliki peluang untuk menyeleweng. Penyelewengan yang dilakukan antara lain yaitu ; bias memberikan otoritas kredit dengan mudah kepada pelanggan tanpa melihat kembali latar belakang pembayaran dari pelanggan. Dari otoritas yang mudah tersebut bisa menimbulkan terjadi kredit macet. Kredit macet inilah yang bisa menyebabkan tertundanya perputaran modal perusahaan.
2. Kurang efektifnya dalam memberikan informasi stock barang, yaitu Unit Gudang memberitahukan jumlah stock barang kepada Unit EDP, Unit EDP dapat memberikan informasi kepada Unit Penjualan. Pada umumnya para pelanggan ingin segera memperoleh barang yang dibutuhkan. Unit Penjualan merupakan unit yang pertama yang menerima order dari pelanggan, sedang Unit Penjualan tidak langsung tahu dengan jumlah stock barang digudang. Jika perusahaan tetap menggunakan sistem dan prosedur seperti ini di khawatirkan para pelanggan mencari perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhannya dan ini dapat mengancam jumlah order penjualan barang. Padahal semua perusahaan pada intinya ingin menjual barang sebanyak-banyaknya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

Aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang,

Di bawah ini penulis akan menjelaskan aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang pada perusahaan Gala Djaja sebagai berikut:

Unit gudang akan mengeluarkan barang sesuai dengan surat pesanan pelanggan yg telah di cetak oleh EDP melalui picking list. Picking list berfungsi sebagai dokumen yang digunakan untuk mencatat pengeluaran barang unit gudang menyerahkan barang kepada unit pengiriman memandatangani picking list sebagai bukti bahwa barang telah diterima. Barang siap dikirimkan ke pelanggan, unit pengiriman menerima worksheet pengantaran dari unit EDP. Hal-hal yang berkaitan dengan worksheet adalah sebagai berikut:

1. Serah terima faktur
Unit E.D.P menyerahkan faktur yang diterima dari unit penjualan kepada unit pengiriman. Setelah faktur diterima keduanya saling melakukan tanda tangan pada worksheet pengantaran.
2. Serah terima barang

Unit gudang menyerahkan barang kepada unit pengiriman, setelah barang diterima keduanya saling melakukan tanda tangan pada worksheet pengantaran.

Dari analisa mengenai pengeluaran dan penerimaan barang diatas penulis menemukan adanya kejanggalan antara formulir picking list, worksheet pengantaran dan kartu barang penulis menilai terjadinya pemborosan job description,yaitu seperti di bawah ini:

- a. Pengeluaran barang harus tercatat pada picking list juga pada kartu barang.
- b. Pada formulir worksheet pengantaran terlalu banyak unit yang terlibat dalam melakukan tanda tangan.

Selanjutnya penulis menganalisa beberapa perbedaan aktivitas penjualan yang terjadi pada perusahaan Gala Djaja Raya dengan yang ada pada teori.

Penjelasan perbedaan tersebut sebagai berikut:

- a. Jika fungsi pencatatan penjualan yang terdapat pada Bab Landasan Teori dilakukan oleh unit akuntansi dan unit piutang apabila terjadi penjualan secara kredit, tetapi pada PT. Gala Djaja Raya belum ada pemisahan anantara Bagian akuntansi dengan Bagian piutang.
- b. Jika pada bab landasaan teori, dokumen yang digunakan dalam system dan prosedur penjualan tunai adalah sebagai berikut.
 - Faktur penjualan tunai
 - Pita register kas
 - Bukti harga pokok penjualan
 - Rekap harga pokok penjualan

Sedang untuk dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan kredit sebagai berikut;

- Surat order pengiriman dan tembusannya, antara lain; tembusan kredit/credit copy, tembusan pemberitahuan/acknowledgement copy,tembusan surat pengangkutan/bill of lading copy, tembusan barang/packing slip, tembusan untuk arsip/journal atau register copy, tembusan untuk arsip/ journal atau register copy, tembusan untuk mengawasi pesanan-pesanan yang belum dipenuhi/unfilled orde copy.
- Arsip indeks silang/Cross under file copy

Sedangkan pada PT.Gala Djaja Raya, dokumen yang dipakai dalam Sistem dan Prosedur Penjualan tunai dan kredit tidak diadakan pemisahan, antara lain; Faktur Penjualan, Kwitansi, Picking List Pengantar, Worksheet Pengantaran, Daftar Tagihan, Faktur Pajak Standar, Tanda terima, Nota retur, dan Surat Pesanan Pelanggan.

Jika pada Bab Landasan Teori ada pemisahan wewenang antara Bagian penjualan dengan Bagian kredit, namun pada Gala Djaja tidak dipisahkan.

Jadi untuk menciptakan prosedur penjualan yang efektif dan menguntungkan harusnya PT. Gala Djaja Raya mengikuti prosedur penjualan yang lebih baik dan efektif lagi untuk mendapatkan keuntungan perusahaan yang maksimal serta menghindari adanya kecurangan, dan penyelewengan.

Prinsip system pengendalian interen penjualan, Sistem pengendalian interen yang harus diperhatikan dalam penyusunan sistem akuntansi penjualan adalah:

Aktivitas dari fungsi penjualan yang harus dipisahkan terdiri dari:

- a. Aktivitas penerimaan order/*order procedures*
- b. Aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang/ *shipping procedures*
- c. Aktivitas pembuatan faktur/*billing procedure*
- d. Aktivitas pencatatan penjualan/*account receivable procedures*.

Fungsi-fungsi tersebut sebaiknya dipisahkan di beberapa bagian agar dapat terciptanya pengendalian interen yaitu:

- a. Fungsi penerimaan order dan fungsi pembuatan faktur berada pada bagian penjualan
- b. Fungsi pengeluaran pengiriman barang berada pada Bagian gudang dan pengiriman
- c. Fungsi pencatatan penjualan kepada bagian akuntansi dan piutang
- d. Fungsi penerimaan uang pada Bagian kas:
 - a. Harga barang yang telah dipesan yang akan dikirim
 - b. Penanganan penjualan secara kontan atau kredit harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan semua penjualan atas dasar kontan atau kredit tersebut harus segera dicatat teliti dan cepat.
 - c. Semua pergerakan barang melalui penjualan harus terkontrol, sehingga kerugian akibat pencurian dan lain-lain dapat dihindari
 - d. Pengembalian / retur pembelian harus selalu melalui persetujuan dan berusaha dapat menghindari pencurian, penyelewengan dan kesalahan-kesalahan lainnya
 - e. Dalam penjualan tunai harus dipisahkan antara penanganan penjualan dengan penerimaan uangnya. Atas penjualan tunai mutasinya cukup banyak perlu dibantu cash register.
 - f. Pembebanan biaya atas penjualan harus selalu terkontrol

- g. Atas penjualan secara kredit sebelum dilakukan penjualan haruslah terlebih dahulu diadakan pengontrolan atas posisi kreditnya, macet atau tidak atau control atas batas maksimum kredit.

F. HASIL PEMBAHASAN

Perusahaan Gala Djaja Raya merupakan perusahaan dagang, barang yang di jual berupa obat-obatan yang di jual ke apotek-apotek dan rumah sakit. Contoh obat yang di jual antara lain ; Imodium, Urfamycin, Daktarin, Nizoral. Transaksi penjualan dapat dilaksanakan dengan system penjualan tunai dan kredit. Unit organisasi yang dibentuk nantinya diharapkan dapat menghasilkan Sistem dan Prosedur penjualan yang efektif, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya.

Di sini penulis menemukan kekurang efektifan unit organisasi penjualan pada PT.Gala Djaja Raya bahwa team penjualan yang ada tidak diadakan pemisahan antara unit organisasi penjualan tunai dan kredit.

Penulis akan menjelaskan Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan yang terjadi antara teori yang penulis dapatkan dari pengumpulan data, dengan PT. Gala Djaja Raya yang merupakan tempat penulis mengadakan penelitian. Aktivitas dari fungsi penjualan PT. Gala Djaja Raya yang harus dipisahkan terdiri dari;

1. Aktivitas penerimaan order

Di bawah ini penulis akan menjelaskan aktivitas penerimaan order oleh unit penjualan adalah sebagai berikut ;

Aktivitas penerimaan order berawal dari adanya

Sedang penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang setelah barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli pada saat pengiriman. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli, dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan dan penjualan tunai merupakan sumber penerimaan kas.

2. Aktivitas dari fungsi penjualan yang harus dipisahkan terdiri dari;

- a. Aktivitas penerimaan order

Di bawah ini penulis akan menjelaskan aktivitas penerimaan order oleh unit penjualan sebagai berikut;

Aktivitas penerimaan order berawal dari adanya pemesanan barang dari pembeli, bisa melalui telepon atau pembeli datang langsung ke perusahaan. Jika pembeli dalam memesan barangnya melalui telepon, maka pihak perusahaan akan mengirimkan unit pengiriman untuk mengambil surat pesanan dari pembeli. Jika pembeli datang langsung ke perusahaan, maka pembeli bisa menyerahkan surat pesanan barang kepada unit penjualan. Selanjutnya unit penjualan

memeriksa kelengkapan dokumen dari pelanggan. Setelah semua dokumen dan tanda tangan dianggap lengkap dan memenuhi syarat, unit penjualan memeriksa kelengkapan dokumen dari pelanggan. Setelah semua dokumen dan tanda tangan dianggap lengkap dan memenuhi syarat, unit penjualan menyerahkan surat pesanan dan dilampiri dengan faktur kepada unit EDP. Selanjutnya unit EDP melakukan pemrosesan data dari pelanggan yang sesuai dengan surat pesannya. Unit EDP mencetak picking list pengantar dan worksheet pengantaran.

Dari penjelasan diatas, penulis menemukan kelemahan-kelemahan yang terjadi pada aktivitas penerimaan order, kelemahan tersebut antara lain seperti di bawah ini :

1. Unit penjualan memiliki peran ganda, yaitu selain menerima order dari pelanggan juga memberikan otorisasi kredit. Peran ganda inilah, nantinya yang menyebabkan tidak terkontrolnya pengendalian intern karena unit penjualan memiliki peluang untuk menyeleweng. Penyelewengan yang dilakukan antara lain yaitu; bisa memberikan otorisasi kredit dengan mudah kepada pelanggan tanpa melihat kembali latar belakang pembayaran dari pelanggan. Dari otorisasi yang mudah tersebut bisa menimbulkan terjadinya kredit macet. Kredit macet inilah yang bisa menyebabkan tertundanya perputaran modal perusahaan.
2. Kurang efektifnya dalam memberikan informasi stock barang, yaitu unit gudang memberitahukan jumlah stock barang, yaitu unit gudang memberitahukan jumlah stock barang kepada Unit EDP, Unit EDP memberikan informasi kepada unit penjualan. Pada umumnya para pelanggan ingin segera memperoleh barang yang dibutuhkan. Unit penjualan tidak langsung tahu dengan jumlah stock barang di gudang. Jika perusahaan tetap menggunakan system dan prosedur seperti ini di khawatirkan para pelanggan mencari perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhannya dan ini dapat mengancam jumlah order penjualan barang. Padahal semua perusahaan pada intinya ingin menjual barang sebanyak-banyaknya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.
3. Aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang
4. Di bawah ini penulis akan menjelaskan aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang pada perusahaan Gala Djaja sebagai berikut:
Unit gudang akan mengeluarkan barang sesuai dengan surat pesanan pelanggan yang telah dicetak oleh EDP melalui picking list. Picking list berfungsi sebagai dokumen yang digunakan untuk mencatat pengeluaran barang. Unit gudang menyerahkan barang kepada unit pengiriman disertai dengan picking list. Setelah barang diterima oleh unit pengiriman, unit pengiriman menandatangani picking list sebagai bukti bahwa barang telah diterima. Barang siap dikirimkan ke pelanggan, unit pengiriman menerima worksheet pengantaran dari unit edp. Hal-hal yang berkaitan dengan worksheet pengantaran adalah sebagai berikut;

- a. Serah terima faktur
Unit E.D.P menyerahkan faktur yang diterima dari unit penjualan kepada unit pengiriman. Setelah faktur di terima keduanya saling melakukan tanda tangan pada worksheet pengantaran.
- b. Serah terima barang
Unit gudang menyerahkan barang kepada unit pengiriman, setelah barang diterima keduanya saling melakukan tanda tangan pada Worksheet pengantaran.

Dari analisa mengenai pengeluaran dan penerimaan barang di atas penulis menemukan adanya kegagalan antara formulir picking list, Worksheet Pengantaran dan Kartu Barang Penulis menilai terjadinya pemborosan job diskription, yaitu seperti di bawah ini ;

1. Pengeluaran barang harus tercatat pada picking list juga pada kartu barang
2. Pada formulir worksheet pengantaran terlalu banyak unit yang terlibat dalam melakukan tanda tangan.

Selanjutnya penulis menganalisa beberapa perbedaan aktivitas penjualan yang terjadi pada perusahaan Gala Djaja Raya dengan yang ada pada teori. Penjelasan perbedaan tersebut sebagai berikut:

- a. Jika fungsi pencatatan penjualan yang terdapat pada bab Landasan Teori dilakukan oleh unit Akuntansi dan unit piutang apabila terjadi penjualan secara kredit, tetapi pada PT. Gala Djaja Raya belum ada pemisahan antara Bagian akuntansi dengan Bagian piutang.
 - Jika pada Bab Landasan Teori, dokumen yang digunakan dalam Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai adalah sebagai berikut;
 - Faktur Penjualan Tunai
 - Pita Register Kas
 - Bukti Harga Pokok Penjualan
 - Rekap Harga Pokok Penjualan
 - Sedang untuk dokumen yang digunakan dalam System dan Prosedur Penjualan Kredit sebagai berikut;
 - Surat Order

Perbedaan antara Sistem dan Prosedur Penjualan yang ada pada teori dan penulis teliti adalah terletak pada struktur organisasi, wewenang dan dokumen.

Menurut penulis, berdasarkan hasil penelitian Perusahaan seharusnya memisahkan tugas antara Unit Penjualan dengan Unit Kredit, pemisahan kedua unit ini dimaksudkan untuk menciptakan pengendalian interen penjualan terhadap transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan,

unit penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang sering mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Unit kredit diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada seorang pembeli berdasarkan analisis terhadap riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut. Dengan dipisahkannya unit penjualan dari unit kredit, resiko tidak tertagihnya piutang dapat dikurangi.

Perusahaan sebaiknya tidak terlalu banyak menggunakan formulir agar tidak ada kerancuan antara formulir Picking List, Worksheet Pengantar dan kartu barang. Penulis menilai terjadinya pemborosan job description, yaitu seperti di bawah ini:

G. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian hasil penelitian yang telah dijelaskan dimuka, penulis mencoba mengambil kesimpulan tentang Analisis Sistem dan prosedur Penjualan pada PT. Gala Djaja Raya, sebagai berikut;

- 1) Perusahaan menggunakan Sistem dan prosedur penjualan secara kredit dan Sistem Penjualan Tunai.
- 2) Sistem dan prosedur Penjualan secara kredit pada perusahaan Gala Djaja Raya adalah sebagai berikut;

Dalam transaksi penjualan kredit terjadi jika ada order dari pelanggan yang telah diseleksi yaitu dengan menyerahkan SIA (Surat Izin Apoteker) dan NPWP. Jika persyaratan telah dipenuhi maka akan dilanjutkan dengan pengiriman barang, untuk jangka waktu tertentu, perusahaan memiliki tagihan kepada pelanggannya.

Sedang penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang setelah barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli pada saat pengiriman. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli, dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan dan penjualan tunai merupakan sumber penerimaan kas.

- 3) Aktivitas dari fungsi penjualan yang harus dipisahkan terdiri dari;
 - a. Aktivitas penerimaan order

Di bawah ini penulis akan menjelaskan aktivitas penerimaan order oleh unit penjualan sebagai berikut;

Unit penjualan memiliki peran ganda, yaitu selain menerima order dari pelanggan juga memberikan otorisasi kredit. Peran ganda inilah, nantinya yang menyebabkan tidak terkontrolnya pengendalian intern karena unit penjualan memiliki peluang untuk menyeleweng. Penyelewengan yang dilakukan antara lain yaitu; bisa memberikan otorisasi kredit dengan mudah kepada pelanggan tanpa melihat kembali latar belakang pembayaran dari pelanggan. Dari otorisasi yang mudah tersebut bisa menimbulkan terjadinya kredit

macet. Kredit macet inilah yang bisa menyebabkan tertundanya perputaran modal perusahaan.

Kurang efektifnya dalam memberikan informasi stock barang, yaitu unit gudang memberitahukan jumlah stock barang, yaitu unit gudang memberitahukan jumlah stock barang kepada Unit EDP, Unit EDP memberikan informasi kepada unit penjualan. Pada umumnya para pelanggan ingin segera memperoleh barang yang dibutuhkan. Unit penjualan tidak langsung tahu dengan jumlah stock barang di gudang. Jika perusahaan tetap menggunakan system dan prosedur seperti ini di khawatirkan para pelanggan mencari perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhannya dan ini dapat mengancam jumlah order penjualan barang. Padahal semua perusahaan pada intinya ingin menjual barang sebanyak-banyaknya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

b. **Aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang**

Dalam hal yang berkaitan dengan dengan aktivitas pengeluaran dan penerimaan barang, penulis menemukan adanya kejanggalan antara formulir picking list, worksheet pengantaran dan kartu barang. Diantara ketiga formulir tersebut ada hal yang saling tumpang tindih.

H. DAFTAR PUSTAKA

- Arrens, Alvin A. dan James K Loebbecke.1995. Auditing : Suatu Pendekatan Terpadu. Edisi Bahasa Indonesia. Edisi Bahasa Indonesia.
- Baridwan, Zaki. Juni 1987. Sistem Akuntansi : Penyusunan Prosedur dan Metode. Penerbit BPFE Yogyakarta
- Harnanto, 1987. Sistem Akuntansi Sesuai Tehnik Analisis. Penerbit BPFE Yogyakarta.
- Hendry, Lalu.1994. Akuntansi Keuangan Suatu Pengantar. Buku I
- Kolter, Philip. 1991. Manajemen Pemasaran : Analisis Perencanaan dan Pengawasan. Edisi ke-8. Buku ke-2.
- La Midjan, 1987. Sistem Informasi Akuntansi. Penerbit LIA.
- Mulyadi, 1993. Sistem Akuntansi Edisi 3. Penerbit STIE YKPN.
- Swastha, Basu. 1996. Azas-azas Marketing. Edisi ke-3. Buku ke-2.
- Winardi, 1991. Pengantar Manajemen Penjualan. Cetakan I. Penerbit Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Widjajanto, Nugroho, 1998. Sistem Informasi Akuntansi. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Wilkinson, Joseph W., Marianus Sinaga, 1994. Sistem Akuntansi Dan Informasi. Penerbit ERLANGGA.