

**“PROSEDUR PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN PENGOLAH
DATA ELEKTRONIK (PDE) PADA PT. SINAR NIAGA SEJAHTERA
BUKITTINGGI”**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi (DIII)
sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh:

YOSY FITRI HUMAIRA

2010 / 57902

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2013**

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

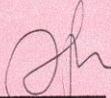
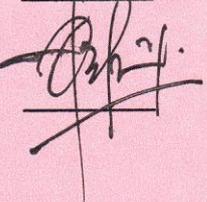
**PROSEDUR PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN PENGOLAH DATA
ELEKTRONIK (PDE) PADA PT. SINAR NIAGA SEJAHTERA BUKITTINGGI**

Nama : Yosy Fitri Humaira
NIM : 57902
Program Studi : Akuntansi (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Akuntansi (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Agustus 2013

TIM PENGUJI

	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Elvi Rahmi, S.Pd, M.Pd	
Anggota	Herlina Helmy, SE, MS.Ak	
Anggota	Halmawati, SE, M.Si	

ABSTRAK

Yosy Fitri Humaira, 2010

:Prosedur Penjualan Dengan Menggunakan Pengolah Data Elektronik (PDE) pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi

Nama Pembimbing

: Elvi Rahmi, S.Pd, M.Pd

Penelitian ini dilakukan pada PT. Sinar Niaga Sejahtera yang bergerak dibidang distributor makanan. Adapun tujuan penulis untuk meneliti bagaimana prosedur penjualan dengan menggunakan pengolah data elektronik (PDE). Dan bagaimana kelebihan dan kelemahan menggunakan pengolah data elektronik pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi.

Bentuk penelitian yang penulis lakukan adalah observasi. Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa prosedur penjualan sudah cukup baik, sudah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Meskipun prosedur penjualan yang dijalankan PT. Sinar Niaga Sejahtera sudah cukup baik tetapi masih adanya praktik yang kurang sehat yaitu penggadaan jabatan dalam fungsi penjualan tersebut. Adapun kelebihan menggunakan PDE adalah dapat mengefektifkan dan mengefisienkan pekerjaan, sedangkan kelemahannya lebih kepada sistem *error* dan kehabisan baterai yang terjadi saat transaksi berlangsung.

Berdasarkan hasil tersebut perusahaan seharusnya memisahkan jabatan yang berdasarkan fungsi dan tugasnya masing-masing. Sebaiknya bagian *sales* memeriksa keadaan dari alat yang digunakan sebelum melakukan transaksi penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Prosedur	8
B. Penjualan	8
1. Pengertian Penjualan	8
2. Prosedur Penjualan	11
C. Pengolah Data Elektronik	13
1. Pengertian Pengolah Data Elektronik	13
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN	
A. Bentuk Penelitian.....	27
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
C. Rancangan Penelitian.....	27
1. Jenis penelitian	28
2. Tahapan penelitian.....	28
3. Objek penelitian	28
4. Teknik Pengumpulan Data.....	28
5. Teknik analisis.....	30
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Profil Perusahaan	31
1. Sejarah PT. Sinar Niaga Sejahtera.....	31
2. Visi dan Misi	33

3. Srtuktur Organisasi PT. Sinar Niaga Sejahtera Cabang Bukittinggi	34
4. Produk-Produk PT. Sinar Niaga Sejahtera	39
B. Hasil penelitian	40
1. Prosedur Dengan Menggunakan Pengolah Data Elektronik (PDE)	40
2. Kelebihan dan Kelemahan Pengolah Data Elektronik	43
C. Pembahasan	46
1. Prosedur Penjualan Kredit	46
2. Prosedur Penjualan Tunai	49
3. Proses Penginputan Data dengan Menggunakan Pengolah Data Elektronik (PDE)	57
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	60
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	viii

DAFTAR GAMBAR

Gambar

Halaman

1. Struktur Organisasi PT. Sinar Niaga Sejahtera..... 35
2. Siklus Pengolahan Data..... 58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Bukti Permintaan Barang
2. Faktur Kredit
3. Faktur Tunai
4. Surat Tugas Tacking Order
5. Surat Tugas Tagih
6. Program Penginputan Data Penjualan Perusahaan (BOS.net)
7. Surat Pengajuan Observasi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Era globalisasi sekarang ini persaingan dalam dunia bisnis makin berkembang secara pesat. Untuk itu dituntut bagi perusahaan-perusahaan untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien dalam mempertahankan eksistensinya. Perubahan pola pikir, kebutuhan, dan terutama perubahan gaya hidup merupakan gejala semakin majunya manusia pada era sekarang ini. Dunia perekonomian pun mengalami perubahan yang sangat pesat dimana ditandai dengan semakin cepatnya arus informasi yang terjadi di pasar. Setiap perusahaan harus saling bersaing mempertahankan kelangsungan hidupnya. Hal ini menyebabkan meningkatnya kebutuhan perusahaan akan sumber informasi yang cepat dan akurat dalam mengambil keputusan. Begitupun dengan siklus penjualan, dimana setiap perusahaan harus memberikan pelayanan terbaik untuk para konsumennya dikarenakan kegiatan penjualan adalah roda perekonomian dalam sebuah perusahaan sehingga menuntut perusahaan melakukan penjualan secara efektif dan efisien.

Suatu perusahaan tidak luput dari penjualan karena itu adalah tonggak dari sebuah perusahaan untuk mendapatkan laba yang sesuai dengan yang diharapkan. Penjualan adalah suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai ataupun kredit. Penjualan secara tunai adalah penjualan

yang dilakukan dengan cara kas, sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang mengakibatkan piutang.

Penjualan pada barang atau jasa dalam suatu perusahaan memiliki prosedurnya masing-masing. Menurut Mulyadi (2001:5) “prosedur adalah suatu 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 hendaknya disusun secara sistematis dimana tujuannya adalah untuk menetapkan pertanggungjawaban serta untuk memberikan informasi yang lengkap mengenai barang yang akan diperjual belikan karena kecermatan dalam pencatatan akuntansi akan membantu terwujudnya efisiensi kerja. Oleh karena itu, dirasa sangat perlu untuk mengetahui bagaimana prosedur akuntansi dari suatu kegiatan usaha. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian yang menangani masalah penjualan. Apabila pada setiap bagian tidak bekerja dengan baik sesuai dengan prosedur yang berlaku, maka cenderung akan terjadinya kesalahan dalam penjualan.

Sejalan dengan berkembangnya teknologi dan ilmu pengetahuan seperti pada saat ini, kebutuhan masyarakat akan kemudahan proses pada segala bidang kerja semakin meningkat, komputer memiliki peran yang sangat penting untuk membantu mempercepat pengolahan data serta efisiensi dalam pengolahan data dibandingkan dengan menggunakan alat tulis. Ketatnya persaingan pada dunia bisnis telah menciptakan kompetisi

yang ketat antara badan usaha satu dengan yang lain, sehingga perkembangan teknologi harus selalu di ikuti.

Pengolahan data yang sebelumnya masih menggunakan alat tulis atau manual yang mempunyai banyak kelemahan saat mengolah data, akan dikembangkan menjadi sistem pengalihan data penjualan yang terkomputerisasi. Yang dibutuhkan dari sistem ini adalah pengolahan data penjualan makanan, tujuan dari fitur ini agar pendapatan keluar masuk barang dapat terdata dengan baik, sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan yang akurat. Pengolahan data penjualan makanan ini menangani siklus pendapatan penjualan makanan PT. Sinar Niaga Sejahtera.

Untuk mengefektifkan dan mengefisienkan penjualan PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi menggunakan pengolah data elektronik (PDE) berupa alat yang disebut *modis* dalam siklus penjualan mereka. Pengolah data elektronik (PDE) adalah manipulasi dari data ke dalam bentuk yang lebih berarti berupa suatu informasi dengan menggunakan suatu alat elektronik, yaitu komputer. Penggunaannya sangat fleksibel dan relatif lebih murah dibandingkan dengan cara manual yang menuntut kecermatan untuk meng input data kedalam komputer. Dengan pengolah data elektronik ini lebih praktis, ekonomis, cepat, dan meminimumkan terjadinya kesalahan dalam penginputan data dari konsumen.

Orang yang bertanggungjawab atas segala aktivitas atau transaksi penjualan adalah bagian penjualan sesuai dengan prosedur yang mengatur

tentang transaksi ini. Berkaitan dengan pengolahan data elektronik (PDE) yaitu penggunaan komputer akan sangat membantu bagian penjualan untuk mengontrol informasi yang dibutuhkan terutama ketika masih ada piutang yang harus ditagih. Untuk mendukung hal itu maka ada beberapa personil yang harus memiliki keahlian dengan memahami konsep dan desain sistem dan kemampuan menggunakan komputer dalam mengolah data yang dimasukkan.

Perusahaan yang ditunjuk menjadi distributor PT. Sinar Niaga Sejahtera yang tergabung ke dalam TUDUNG GROUP, dimana PT. Sinar Niaga Sejahtera bergerak dalam bidang pendistribusian produk makanan dan minuman yang diproduksi oleh GARUDAFOOD diantaranya adalah mountea, okky jelly, bismart, kacang garuda, chocolatos, dan lainnya. Salah satu kegiatan yang rutin dilakukan oleh PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi adalah penjualan. Seiring berjalannya waktu dan mulai masuknya era globalisasi di mana segala sesuatunya berjalan dengan cepat, yang mengacu pada kemajuan teknologi yang juga semakin berkembang, PT. Sinar Niaga Sejahtera telah memanjakan konsumennya dengan mempermudah pemesanan barang. Terlebih khususnya lagi dalam penginputan order pembelian yang dilakukan. Dengan cara memasukkan data ke dalam *modis* atau pengolahan data elektronik (PDE), dengan cara ini *salesmen* memasukkan data hanya dengan memasukkan kode barang yang akan dipesan oleh pembeli ke dalam *modis* tersebut. Berbeda apabila penjualan dilakukan dengan cara manual, dikarenakan

cara ini lebih memakan waktu yang lebih lama dan memungkinkan akan adanya kesalahan dalam melakukan transaksi penjualan. Dan didalam melakukan transaksi penjualan ini pun *sales* harus memasukkan data yang ada secara manual yaitu menyalin data kedalam kertas, dengan hal tersebut bukti transaksi penjualan yang berupa kertas itu bisa saja hilang atau tercecer pada saat melakukan transaksi penjualan yang lainnya.

Dalam melakukan penjualan PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi menggunakan pengolah data elektronik oleh karena itu perusahaan memerlukan prosedur penjualan yang baik untuk menghindari terjadinya kecurangan-kecurangan, terkadang perusahaan mengalami kendala atau kesalahan (*fraud*) mengenai jumlah barang yang dipesan oleh konsumen dengan data yang ada. Oleh sebab itu prosedur yang baik meliputi struktur organisasi, dokumen, catatan, dan pada akhirnya membuat laporan yang terkoordinasi dalam perusahaan dengan tujuan untuk mengamankan harta perusahaan, menguji ketelitian, dan kebenaran data akuntansi serta meningkatkan efisiensi operasi perusahaan, dikarenakan prosedur yang baik akan melihat bahwa pengendalian intern yang baik akan mempermudah perusahaan dalam membuat keputusan yang akan berpengaruh terhadap keuntungan atau laba yang diperoleh oleh PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi.

Dengan begitu, prosedur penjualan yang dilakukan PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi harus berdasarkan prosedur yang berlaku mulai dari berapa jumlah barang yang dipesan dan bagaimana spesifikasi barang dan

bagaimana dengan dokumen dan catatan pada siklus penjualan dan menilai apakah pengendalian intern yang dilakukan oleh perusahaan sudah baik atas struktur organisasi dan catatan serta dokumen atas transaksi penjualan. Disamping itu, bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan harus menjalankan tugas dan fungsinya sesuai dengan prosedur yang berlaku. Oleh sebab itu, penulis tertarik membahas dan mengemukakannya dalam judul tugas akhir **“Prosedur Penjualan dengan Pengolah Data Elektronik (PDE) pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat dikemukakan perumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana prosedur penjualan dengan menggunakan pengolah data elektronik (PDE) pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi ?
2. Apa-apa saja kelebihan dan kelemahan pengolah data elektronik (PDE)?

C. Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Adapun tujuan yang diharapkan dapat dicapai dari perumusan dan pembahasan masalah-masalah diatas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan dengan menggunakan pengolah data elektronik (PDE) pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Bukittinggi

2. Untuk mengetahui apa-apa saja kelebihan dan kelemahan dengan menggunakan pengolah data elektronik

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis
 - a. Dapat lebih memahami tentang prosedur penjualan pada suatu perusahaan
 - b. Menambah wawasan pengetahuan dan pengembangan ilmu penulis, khususnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti
2. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan bermanfaat dan dapat memberikan kontribusi dalam menjalankan prosedur penjualan bagi perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai prosedur penjualan, dan dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian berikutnya.