

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Prosedur

1. Definisi Prosedur

Menurut Mulyadi (2001:15) menjelaskan bahwa prosedur adalah kegiatan untuk menjamin secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang merupakan suatu ukuran klerikal yang biasanya melibatkan orang dalam satu departemen atau lebih. Kegiatan klerikal yang dimaksud terdiri dari kegiatan yang dilakukan untuk mencatat informasi dalam formulir buku jurnal, buku besar yaitu menulis, menghitung, mencatat, dan menggandakan.

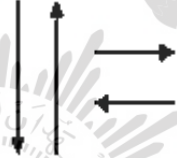



Selain itu, Maryati (2008:4) menjelaskan bahwa untuk mengendalikan kerja agar lebih efisien, perusahaan harus dapat melakukan serangkaian dari tahapan-tahapan atau urutan dari langkah-langkah yang terkait untuk menyelesaikan suatu pekerjaan yang disebut dengan prosedur.

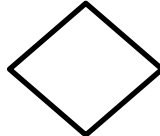





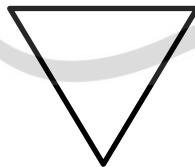
Jadi kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah suatu urutan yang tersusun sesuai dengan langkah-langkah yang dilakukan perusahaan secara berulang-ulang untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.



B. Flowchart

Flowchart atau diagram alir merupakan teknik sistem yang paling sering digunakan dan juga diagram simbol yang menunjukkan arus data dan tahapan operasi dalam sebuah sistem. Dalam menampilkan langkah-langkah dalam bentuk simbol-simbol grafis dan urutannya dihubungkan dengan panah. Berikut ini adalah *flowchart* dan keterangannya :

Tabel 2.2 Simbol *Flowchart*

No	Nama Simbol	Simbol	Keterangan
1.	Simbol Arus		Simbol yang digunakan untuk menghubungkan antara simbol yang satu dengan simbol yang lain. Simbol ini disebut juga <i>connecting line</i> .
2.	Simbol Baris Penghubung		Simbol untuk keluar – masuk atau penyambungan proses pada lembar / halaman yang berbeda.
3.	Simbol Penghubung (<i>Connector</i>)		Simbol untuk keluar – masuk atau penyambungan proses dalam lembar / halaman yang sama.
4.	Simbol Proses		Simbol yang menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer.

5.	Simbol Keputusan		Simbol pemilihan proses berdasarkan kondisi yang ada.
6.	Simbol Titik Terminal		Yaitu simbol untuk permulaan (start) atau akhir (stop) dari suatu kegiatan.
7.	Manual Operation		Simbol yang menunjukkan pengolahan yang tidak dilakukan oleh komputer.
8.	Simbol Kartu plong		Simbol berfungsi untuk menyatakan bahwa input berasal dari kartu atau output di tulis ke kartu.
9.	Simbol Persiapan		Simbol untuk mempersiapkan penyimpanan yang akan digunakan sebagai tempat pengolahan di dalam storage.
10.	Input-Output		Simbol yang menyatakan proses input dan output tanpa tergantung dengan jenis peralatannya.
11.	Simbol Penyimpanan Offline		Simbol ini berfungsi untuk menunjukkan bahwa data di dalam simbol ini akan disimpan.

12.	Simbol Dokumen		Simbol berfungsi untuk menyatakan input berasal dari dokumen dalam bentuk kertas atau output dicetak ke kertas.
13.	Simbol Manual Input		Simbol berfungsi untuk memasukan data secara manual menggunakan online keyboard.

Sumber : Mulyadi (2001)

C. Pengertian Penjualan Tunai

1. Definisi Penjualan

Menurut Marom (2002:28), menjelaskan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan penjualan barang kepada pelanggan sebagai usaha pokok perusahaan yang bisa dilakukan secara teratur.

Sedangkan menurut Abdullah dkk (2016:3), menjelaskan bahwa penjualan dapat dikatakan sebagai suatu kegiatan dari promosi yang penjualannya salah satunya bagian dari pemasaran.

2. Definisi Penjualan Tunai

Menurut Narko (2008:71), menjelaskan bahwa penjualan tunai dapat dilakukan apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, kemudian pembeli mengharuskan membayar dibagian kasir.

Menurut Mulyadi (2000:445) penjualan tunai dilakukan pada saat pembeli melakukan pembayaran harga barang yang

sudah ditentukan oleh perusahaan, kemudian barang diserahkan kepada pembeli.

Transaksi penjualan tunai dikatakan telah terlaksana apabila perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan atas barang yang sudah dipilih oleh pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan.

3. Tujuan Penjualan

Menurut Dharmmesta dkk (2001:32) mengemukakan bahwa suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dalam penjualan, yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu.
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerjasama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian dari personalia yang menyediakan tenaga kerja.

4. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Dharmmesta dkk (2001:11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan sebagai berikut:

a. *Trade Selling*

Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, persediaan dan produk baru.

b. *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

c. *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjual dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

d. *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

e. *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang mengurus pada pembelian ulang.

5. Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Tunai

Mulyadi (2016:385) menjelaskan berbagai macam fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai antara lain:

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan secara tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

b. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang diperoleh oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

c. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang serta menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

d. Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta membuat laporan penjualan.

D. Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Honda

Prosedur penjualan tunai merupakan salah satu kegiatan yang dapat meningkatkan laba perusahaan. Berikut merupakan prosedur penjualan tunai sepeda motor berdasarkan Dealer Operational Standar (DOS):

1. *Sales people/ wing sales people* membuat janji temu dengan konsumen yang bertujuan untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan pada konsumen saat ia datang ke dealer.
2. *Sales People/ security* menyambut konsumen saat tiba di dealer kegiatan ini untuk memudahkan konsumen menemukan area parkir di dealer Honda.
3. *Sales People* menyambut konsumen saat memasuki *showroom* hal ini bertujuan untuk membuat konsumen terkesan, nyaman, merasa cepat dikenali dan dipahami.
4. *Sales people/ wing sales people* mengantarkan konsumen menuju *dealing table* dengan memperlakukan konsumen secara spesial.
5. *Sales people/ wing sales people* mengarahkan konsumen menuju area *display* untuk memberikan pengalaman langsung kepada konsumen terkait produk Honda dan membuat konsumen atusias terhadap *sport* dan *racing*.
6. *Sales people/ wing sales people* melakukan penjelasan tentang unit motor dan layanan purna jual untuk membuat konsumen mengerti sepenuhnya terkait produk Honda yang berhubungan dengan *feature*, *advantage*, *benefit* serta meyakinkan konsumen tentang jaminan layanan purna jual.

7. *Sales people/ wing sales people* melakukan penjelasan tentang aksesoris dan *apparel* kepada konsumen hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman lengkap mengenai manfaat dan keuntungan dari Honda *apparel*, aksesoris, dan *customize parts* (spesifikasi dan fungsi), konsultasi mengenai kemungkinan membuat motor Honda sesuai dengan keinginan konsumen.
8. *Sales people/ wing sales people* menawarkan kepada konsumen untuk *riding test* yang bertujuan memberikan konsumen pengalaman nyata dalam mengendarai unit motor Honda.
9. *Sales people/ wing sales people* melakukan negosiasi dengan konsumen kegiatan ini dilakukan untuk memberi jaminan kepada konsumen dalam bertransaksi dan layanan purna jual.
10. Konsumen mengambil keputusan pembelian untuk memastikan memahami ketentuan/ perjanjian yang telah dibuat antara konsumen dengan dealer dan membuat jadwal pengiriman sepeda motor secara jelas.
11. *Sales people/ wing sales people* memutuskan unit untuk *indent* yang bertujuan memberikan penjelasan, rasa aman, dan perlakuan yang adil kepada konsumen mengenai prosedur dan syarat *indent*.
12. *Sales people/ wing sales people* meminta dokumen ke konsumen untuk syarat pembelian dengan memberikan penjelasan mengenai prosedur pembelian.

13. *Sales people/ wing sales people* menemani dan mengantarkan konsumen menuju kasir untuk menghasilkan proses pembayaran yang aman, transparan, mudah dan cepat.
14. *Sales people/ wing sales people* memperkenalkan *service advisor* ke konsumen dan melihat-lihat area bengkel untuk memberikan kepastian dan perhatian kepada konsumen secara personal terkait dengan layanan purna jual dan prosedurnya.
15. Saat konsumen meninggalkan *showroom sales people/ wing sales people & security* menemani ke pintu keluar.
16. *Deliveryman* melakukan konfirmasi pengiriman unit untuk memberikan perasaan aman kepada konsumen bahwa mereka akan mendapatkan sesuai dengan apa yang dijanjikan.
17. *Deliveryman/ wing sales people* menerima dan mengecek standar unit motor.
18. *Deliveryman/ wing sales people* melakukan penyerahan unit sepeda motor kepada konsumen.