



TINJAUAN PROSEDUR ADMINISTRASI PENJUALAN TUNAI BARANG ELEKTRONIK PADA PT PARADISE JAYA TEHNIK JAKARTA

Heri Aryadi, Murni Tya Apriliani
Universitas Bina Sarana Informatika
(Naskah diterima: 1 Maret 2021, disetujui: 30 April 2021)

Abstract

The purpose of this study was to determine the administrative procedures for cash sales of electronic goods at PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. The method used in this study is a qualitative method and data collection techniques used are through interviews, observation and literature study. Based on the research results, the cash sales administration procedure has fulfilled the procedure set by management. Documents used by PT Paradise Jaya Teknik are sales invoices, tax invoices, travel documents and purchasing orders. However, there are still obstacles in the cash sales procedure at PT Paradise Jaya Teknik, including the length of time in determining the selling price when there is a change in the purchase price of goods, frequent changes in purchasing orders from buyers, the length of the process for entering orders, returning or returning goods from the customer, and errors in delivery.

Keywords: *Procedure, Administration, Cash Sales*

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur administrasi penjualan tunai barang elektronik pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara, observasi dan studi kepustakaan. Berdasarkan hasil penelitian prosedur administrasi penjualan tunai yang dilakukan sudah memenuhi prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen. Dokumen yang digunakan oleh PT Paradise Jaya Teknik adalah faktur penjualan, faktur pajak, surat jalan dan purchasing order. Namun masih terdapat kendala dalam prosedur penjualan tunai di PT Paradise Jaya Teknik diantaranya lamanya dalam penentuan harga jual ketika terjadi perubahan harga pembelian barang, sering terjadi perubahan purchasing order dari pembeli, lamanya proses penginputan pesanan, pengembalian atau retur barang dari customer, dan kesalahan dalam pengiriman barang.

Kata Kunci: *Prosedur, Administrasi, Penjualan Tunai*

I. PENDAHULUAN

Salah satu aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya adalah dengan penjualan barang maupun jasa. Aktivitas penjualan ini merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan karena berperan sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan yang dapat membiayai seluruh kegiatan perusahaan atau dengan kata lain titik sentral bagi perusahaan. Oleh karena itu diperlukan prosedur administrasi yang dapat memberikan kemudahan dalam melaksanakan kegiatan penjualan perusahaan.

Prosedur administrasi penjualan merupakan aktifitas yang tidak dapat dipisahkan dan akan berlangsung secara terus menerus yang dapat menentukan laba atau rugi perusahaan, sehingga tidak salah apabila setiap perusahaan selalu memperhatikan prosedur administrasi penjualannya demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. Dengan adanya prosedur administrasi penjualan yang efektif dan efisien, perusahaan juga dapat menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

II. KAJIAN TEORI

2.1. Penelitian Terkait

Hasil penelitian mengenai prosedur administrasi penjualan dapat dilihat dari peneliti-

an terdahulu. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Darma Wijaya, Roy Irawan (2018) dalam penelitiannya yang berjudul *Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknika Jakarta Barat*. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa prosedur administrasi penjualan yang ada di Usaha Jaya Teknika sudah cukup baik berdasarkan dari jumlah penjualan yang dilakukan dari bulan Januari, Februari dan Maret.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Janua Nur Anisyah dan Moch.Dzulkirom Dwiatmanto (2017) yang berjudul *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Pengendalian Intern (Studi Pada PT. Astra Internasional,Tbk Auto 2000 Kediri Suharmadji)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem dan prosedur penjualan dan penerimaan kas yang ada dalam PT Astra Internasional,Tbk Auto 2000 Kediri Suharmadji sudah baik Namun masih terdapat kelemahan yaitu belum diadakannya pemeriksaan secara mendadak serta pada pengendalian *intern* khususnya karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya pada saat penyelesaian pegawai belum adanya kolom jabatan.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Niekecorry Elza, Faiz Zamzami, SE., M.Ac.,QIA (2015) yang berjudul *Analisis*

Prosedur Penjualan Tunai Pada Ukm Elia Pet Di Kota Magelang, yang menyimpulkan bahwa penerimaan kas di sistem akuntansi memiliki pengendalian internal yang tidak memadai.

Berikutnya penelitian yang dilakukan oleh Eka Mayastika Sinaga, SE, M.Si (2015) yang berjudul Analisis Prosedur Penjualan Pada Cv. Deli Mitra Lestari Cabang Tebing Tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Berdasarkan analisa, bagian yang terkait dalam prosedur penjualan belum sesuai dengan teori karena masih terdapat perangkap fungsi pada bagian penjualan yang merangkap 3 fungsi sekaligus yaitu bagian driver, bagian kolektor dan bagian kolektor

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Rosalia Indah (2015) yang berjudul Prosedur Penjualan Tunai Pada Pt. Astra International Tbk. Toyota Auto 2000 Kantor Cabang Tabanan dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan tunai pada PT. Astra International Tbk Toyota Auto 2000 sudah memadai yaitu dengan adanya tahapan pemesanan kendaraan, percetakan faktur dan dokumen pelengkapanya, dan pengambilan kendaraan. Formulir atau dokumen yang berhubungan dengan prosedur penjualan tunai adalah Surat Pemesanan Kendaraan (SPK), Faktur Penjualan, DO (Delivery

Order) Surat Pengiriman Kendaraan atau Serah Terima Kendaraan dan kuitansi. Bagian – bagian yang terlibat adalah bagian marketing, bagian administrasi penjualan, bagian kasir, dan bagian pengiriman.

2.2 Landasan Teori

Menurut Umam (2014:13) secara etimologi, administrasi berasal dari kata *ad* dan *ministrate* yang berarti melayani, membantu, memenuhi, melaksanakan, menerapkan, mengendalikan, mengarahkan, mengelola, mengatur, mengurus, mengusahakan, mendayagunakan.

Menurut Schroeff dalam (Herliana, 2014) mendefinisikan “administrasi merupakan seluruh himpunan catatan-catatan mengenai perusahaan dan peristiwa peristiwa perusahaan untuk keperluan pimpinan dan penyelenggaraan perusahaan”.

Menurut Fahmi dalam (Napitu dan Kartikasari, 2017) “administrasi adalah sebuah bangunan hubungan yang tertata secara sistematis yang membentuk sebuah jaringan yang saling bekerjasama satu sama lainnya untuk mendukung terwujudnya suatu mekanisme kerja yang tersusun dan mencapai tujuan yang diharapkan”.

Sedangkan menurut Maksudi (2017:25) administrasi dibedakan menjadi dua pengertian

an, yaitu administrasi dalam arti sempit dan administrasi dalam arti luas.

Menurut Sujarweni (2015:79) “penjualan tunai merupakan penjualan yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli”.

Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan tidak ada sistem hutang (Sholikhah, Sairan, & Syamsiah, 2017).

Menurut Midjan dalam (Wijaya & Irawan, 2018) “penjualan tunai adalah penjualan yang bersifat cash dan carry pada umumnya terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan”.

Menurut Yadiati dan Wahyu dalam (Chandra & Purba, 2016) menjelaskan bahwa “penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2016:455) mengatakan bahwa “penjualan tunai merupakan suatu pekerjaan yang dimana penjualan tersebut dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

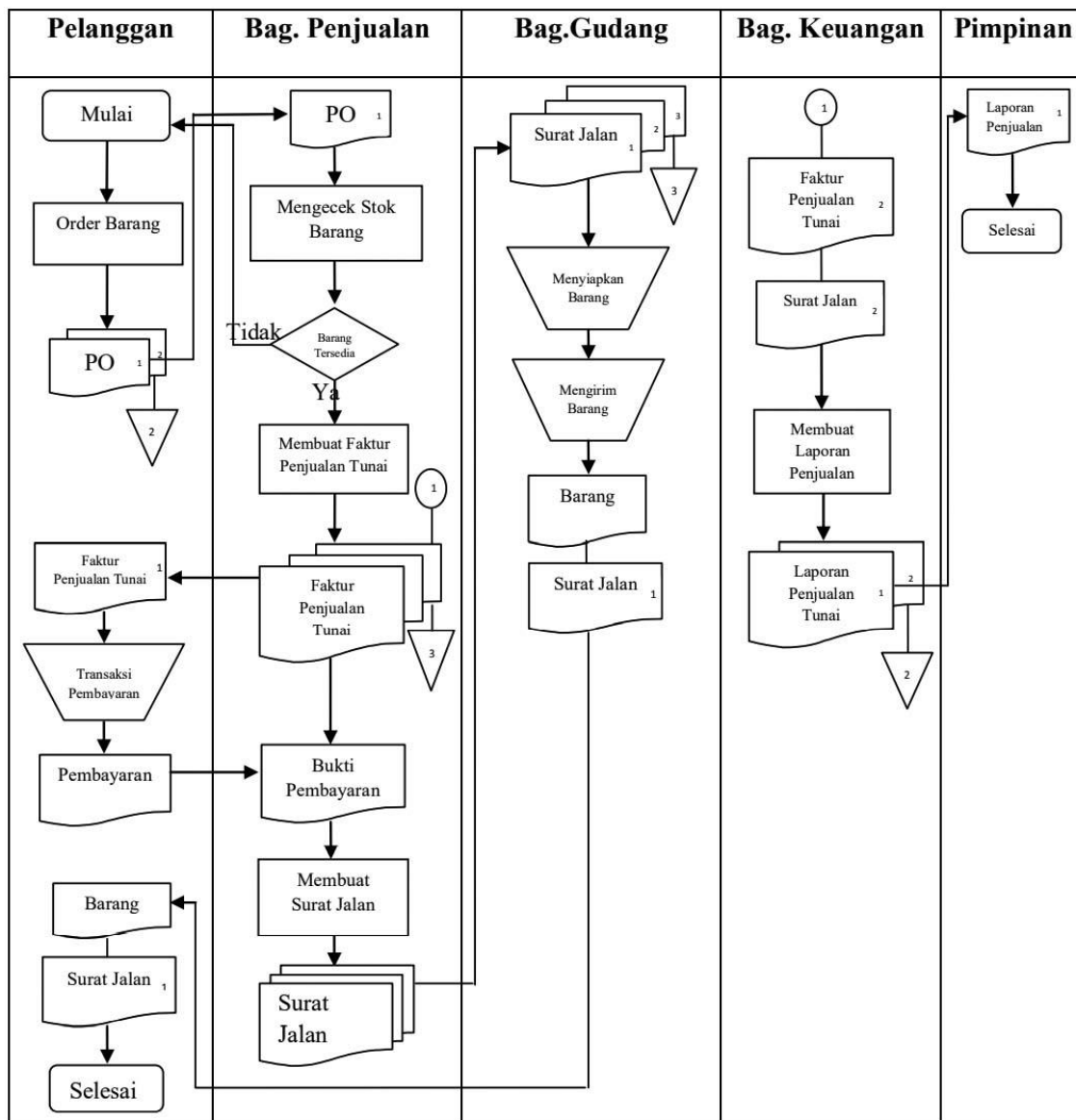
III. METODE PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Prosedur Administrasi Penjualan Tunai Barang Elektronik pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. Metode penelitian dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan melakukan observasi yaitu melakukan pengamatan langsung yang berkaitan dengan Prosedur Administrasi Penjualan Tunai Barang Elektronik pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. yang berlokasi di Jalan Danau Sunter Utara Blok F 20 No. 29-30 Jakarta Utara. Penulis juga melakukan wawancara dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan mengajukan pertanyaan terkait Prosedur Administrasi Penjualan Tunai Barang Elektronik pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta agar memperoleh data dan informasi yang akurat. Wawancara ini penulis tuju kepada narasumber yaitu Bapak Dennis Ignatius bagian Kepala Divisi Penjualan PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. Penulis juga melakukan studi dokumentasi yaitu melakukan pengumpulan data pelengkap mengenai Prosedur Administrasi Penjualan Tunai Barang Elektronik pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. Periode data yang digunakan adalah bulan periode Januari sampai Maret 2018.

IV. HASIL PENELITIAN

Tehnik Jakarta dapat dilihat pada Flowchart

Prosedur Administrasi Penjualan Tunai
 Barang Elektronik pada PT Paradise Jaya



Sumber: PT Paradise Jaya Tehnik (2018)

Gambar IV.1. Flowchart Prosedur Administrasi Penjualan Tunai

Adapun penjelasan dari flowchart Paradise Jaya Tehnik Jakarta adalah sebagai prosedur administrasi penjualan tunai pada PT berikut:

1. Pelanggan melakukan pemesanan barang melalui telepon, email ataupun fax berupa surat pemesanan barang atau purchase order customer pada bagian penjualan.
2. Purchase order yang dibuat pelanggan terdiri dari 2 rangkap, lembar pertama untuk diberikan pada bagian penjualan sedangkan lembar kedua untuk disimpan oleh pelanggan.
3. Staf penjualan memastikan *purchase order customer* dengan harga yang telah disepakati sebelumnya melalui telepon, fax ataupun email.
4. Staf penjualan melakukan pengecekan persediaan barang di gudang sebelum melakukan penginputan barang, hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa barang yang dipesan ada dalam persediaan sehingga tidak lama dalam proses pengiriman.
5. Pesanan yang telah dipesan pelanggan dan ada dalam persediaan gudang langsung diinput oleh staf penjualan dalam sistem komputerisasi perusahaan yang berupa faktur penjualan tunai (invoice) dan faktur pajak. Jika pesanan yang telah dipesan tidak ada maka staf penjualan akan menghubungi customer apakah pesanan tersebut diganti atau dibatalkan.
6. Faktur penjualan tunai terdiri dari 3 rangkap. Lembar pertama untuk pelanggan, lembar kedua untuk diserahkan pada bagian keuangan dan lembar ketiga untuk disimpan bagian penjualan.

FAKTUR PENJUALAN Nomor Invoice : Nomor FP : Pembeli : NPWP :			PT. PARADISE JAYA TEKNIK <small>Jl. Danau Sunter Utara Blok F 20 No 29-30 5405960, 6458303 NPWP : 02.450.947.3-048 000</small>			
No	Kode Barang	Nama Barang	Jumlah	Sat	Harga @	Sub Total
Terbilang :					Discount DPP PPn 10 % PPnBM Total	
Harap Bilyet Giro atas nama PT PARADISE JAYA TEKNIK BCA Sunter Bisma 5820190272 Pembayaran dengan cheque Bilyet Giro dianggap lunas setelah dapat dicairkan					Jakarta, PT. PARADISE JAYA TEKNIK	

Gambar IV.2. Faktur Penjualan

7. Pelanggan melakukan pembayaran setelah menerima lembar pertama faktur penjualan tunai dari staf penjualan.³⁷
 8. Setelah menerima bukti pembayaran dari pelanggan maka staf penjualan membuat surat jalan untuk diserahkan pada bagian gudang.
 9. Surat jalan yang dibuat bagian penjualan terdiri dari 3 rangkap. Lembar pertama, kedua dan ketiga untuk diserahkan pada bagian gudang
 10. Setelah bagian gudang menerima surat jalan dari bagian penjualan, maka staf gudang akan menyiapkan dan mengirim barang. Barang dikirim disertai dengan surat jalan lembar pertama, kedua dan ketiga.
 11. Setelah barang sampai kepada pelanggan, maka pelanggan menandatangani surat jalan yang telah diterima dari petugas pengiriman barang. Surat jalan lembar pertama disimpan pelanggan sedangkan lembar kedua dan ketiga dibawa kembali oleh petugas pengiriman barang, maka proses pengiriman telah selesai.
 12. Lembar ketiga surat jalan disimpan oleh bagian gudang.
 13. Lembar kedua surat jalan dan faktur penjualan tunai diserahkan kepada bagian keuangan. Kemudian bagian keuangan membuat laporan penjualan.
 14. Laporan penjualan yang dibuat bagian keuangan yang terdiri dari 2 rangkap dan bersifat rahasia. Lembar pertama diserahkan kepada pimpinan dan lembar kedua untuk disimpan bagian keuangan.
 15. Laporan penjualan lembar pertama yang diserahkan kepada pimpinan untuk dicek dan disimpan sebagai bukti dan dokumen.
 16. Semua dokumen-dokumen yang ada dalam transaksi kemudian diarsip oleh bagian masing-masing sesuai urutan nomor invoice. Setelah dokumen diarsip hal ini menunjukkan bahwa prosedur penjualan sudah pada tahap akhir
- Berikut ini data penjualan PT Paradise Jaya Teknik Jakarta selama bulan Januari, Februari, Maret 2018:

Bulan	Nama Customer	Jumlah Penjualan
Januari 2018	PT Bahagia Audio	5.750.003
	PT. Sumber Solusindo Hitech	44.181.818
	Bu Euis Risma	7.499.999
	Bpk. Tarmani	13.750.000
	PT Fajar Mitra Indah	44.000.000
	PT Mitra Adi	78.499.982
	Mansion Bougenvile	102.500.002
	PT Citra Pertiwi Mandiri	44.399.995
	Bpk. Bobby	14.500.002
	Bpk. Doni	38.500.006
Februari 2018	PT Station Sarana	58.999.996
	Melody Electronic	36.409.095
	Bpk. Wilson	23.750.001
	Toko Aneka Panca	27.250.003
	PT Anugrah Berkas	12.875.000
	Ibu Suhenni	38.500.000
	Toko Varia Daya Sakti	22.499.990
	Ibu Vivi	59.999.984
	Toko Matahari Mas	108.000.002
	Maju Jaya Abadi	12.720.000
Maret 2018	PT Wirautama Elektronik	36.500.002
	PT Tirta Outlet	47.249.994
	Toko Sanjaya	40.250.001
	Toko Selecta	33.266.670
	Toko Sentosa Teknik	23.499.999
	Hotel Caravan	61.000.085
	Ibu Hanny Suryawati	38.759.996
	Bpk Ryan Akbar	23.100.000
	Bpk Yusuf	12.500.004
	Ibu Wisma	39.333.030

Tabel IV.1 Data Penjualan Tunai

Berdasarkan tabel IV.1 data penjualan tunai pada bulan Januari 2018 total sebesar Rp393.581.807,- bulan Februari 2018 sebesar Rp401.004.071,- dan bulan Maret 2018 sebesar Rp355.459.781,-

Setelah membahas prosedur administrasi penjualan tunai pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta, ditemukan beberapa kendala. Kendala-kendala ini dapat menghambat jalannya

prosedur yang seharusnya berjalan sesuai dengan yang telah ditentukan baik waktu, biaya dan tenaga. Selain menghambat, kendala-kendala ini juga memberikan dampak negatif akan kepercayaan customer terhadap PT Paradise Jaya Teknik Jakarta. Adapun kendala-kendala yang terjadi saat pelaksanaan penjualan tunai PT Paradise Jaya Teknik Jakarta, antara lain:

1. Lamanya dalam penentuan harga jual ketika terjadi perubahan harga pembelian barang. Hal tersebut terjadi karena seringnya pemimpin perusahaan pergi ke luar kota atau ke luar negeri sehingga terjadi penumpukan dokumen akibat penentuan harga jual barang yang belum ditentukan oleh pemimpin perusahaan.
2. Sering terjadi perubahan *purchasing order* dari pembeli. Hal tersebut sering terjadi karena pembeli salah memesan barang dalam hal jumlah atau merk sehingga dari pihak penjualan harus merubah kembali *purchasing order* dari pembeli.
3. Lamanya proses penginputan pesanan. Hal tersebut terjadi akibat faktor kemampuan komputer yang lambat sehingga berakibat pada lambat dalam proses penginputan.
4. Pengembalian atau retur barang dari customer. Hal tersebut terjadi karena barang yang dipesan tidak berfungsi atau rusak, sehingga customer meminta penggantian barang yang berakibat terhadap jumlah fisik barang dan jumlah pada sistem komputerisasi tidak sesuai.
5. Kesalahan pengiriman barang. Hal tersebut terjadi karena surat jalan tidak sesuai dengan barang yang dipesan pelanggan sehingga berakibat kekecewaan dari pelang-

gan karena kesalahan dalam pengiriman barang.

Berdasarkan kendala-kendala yang terjadi pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta, terdapat pula solusi agar prosedur yang telah ditetapkan berjalan dengan baik. Solusi mengatasi kendala saat pelaksanaan prosedur administrasi penjualan tunai pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta, antara lain :

1. Perusahaan harus memiliki orang yang dipercaya untuk menentukan harga jual ketika pimpinan tidak ada di perusahaan.
2. Perusahaan harus lebih teliti dan cermat dengan mengkonfirmasi kembali pesanan kepada para pembeli terutama dari customer yang bermasalah dan yang baru.
3. Perusahaan perlu meningkatkan kemampuan komputer dengan menambah RAM atau mengganti dengan komputer yang spesifikasinya lebih baik.
4. Pada bagian gudang sebelum melakukan pengiriman barang terlebih dahulu harus mengecek kembali apakah barang yang akan dikirim dalam kondisi baik dan layak pakai. Dan untuk bagian penjualan harus lebih teliti dalam menyesuaikan jumlah fisik barang dengan jumlah pada komputer ketika terjadi retur barang.

5. Pada bagian administrasi penjualan dan pengiriman harus lebih teliti dalam melakukan pengecekan barang tersebut apakah sudah sesuai dengan surat jalan sehingga pada saat pengiriman barang berjalan dengan lancar.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang prosedur administrasi penjualan tunai pada PT Paradise Jaya Teknik Jakarta maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Paradise Jaya Teknik merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan usaha dalam bidang distributor yang menyediakan berbagai macam barang elektronik untuk kebutuhan semua kalangan pebisnis dan masyarakat.
2. Prosedur administrasi penjualan tunai dimulai dari pelanggan melakukan permintaan barang, bagian penjualan menerima pesanan barang, melakukan pengecekan barang, melakukan penginputan ke dalam komputer, pembayaran oleh pelanggan dan selanjutnya pengiriman barang
3. Prosedur administrasi penjualan tunai yang dilakukan sudah memenuhi prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen. Dokumen yang digunakan oleh PT Paradise Jaya

Teknik adalah faktur penjualan, faktur pajak, surat jalan dan purchase order.

4. Terdapat kendala dalam prosedur penjualan tunai di PT Paradise Jaya Teknik diantaranya lamanya dalam penentuan harga jual ketika terjadi perubahan harga pembelian barang, sering terjadi perubahan purchase order dari pembeli, lamanya proses penginputan pesanan, pengembalian atau retur barang dari customer, dan kesalahan dalam pengiriman barang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anisya, Dwiatmanto 2017, Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Pengendalian Intern (Studi Pada Pt. Astra Internasional, Tbk Auto 2000 Kediri Suharmadji). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 52 No. 1 November 2017.
<http://administrasibisnis.studentjournal.uib.ac.id/index.php/jab/article/view/2160>
- Chandra, T., & Purba, D. 2016. Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Produk Makarizo Pada PT Natura Mega Murni Cabang Pekanbaru. Jurnal Ekonomi, Vol.1 No.2, 179–186, dalam <http://ejournal.pelitaindonesia.ac.id/index.php/KURS/article/view/165>
- Elza, Zamzami 2015, Analisis Prosedur Penjualan Tunai Pada UKM Elia Pet Di Kota Magelang. Tugas Akhir D3 AKUNTANSI SV.

http://etd.repository.ugm.ac.id/home/detail_pencarian/85671

<https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JABA/article/view/623/435>

- Eka Mayastika Sinaga, SE, M.Si 2015. Analisis Prosedur Penjualan Pada Cv. Deli Mitra Lestari Cabang Tebing Tinggi. Jurnal Ilmiah Accounting Changes April 2015. <https://adoc.pub/analisis-prosedur-penjualan-pada-cv-deli-mitra-lestari-caban.html>
- Herliana, A. 2014. Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Administrasi Data Pribadi Dan Nilai Mahasiswa Di Perguruan Tinggi. Jurnal Informatika, I(2), 82–92, dalam <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ji/article/view/41>
- Maksudi, Beddy Iriawan. 2017. Dasar - Dasar Administrasi Publik. Depok: Rajawali Pers
- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- Napitu, P. P., & Kartikasari, D. 2017. Studi Tentang Penerapan Administrasi Perencanaan Dan Pengendalian Produksi Pada PT Sanwa Engineering Batam. Jurnal Administrasi Bisnis, 1(2), 98–109. dalam
- Rosalia Indah 2015. Prosedur Penjualan Tunai Pada Pt. Astra International Tbk. Toyota Auto 2000 Kantor Cabang Tabanan. Universitas Udayana. <https://www.unud.ac.id/in/tugas-akhir1106013040.html>
- Sholikhah, I., Sairan, M., & Syamsiah, N. O. 2017. Aplikasi Pembelian Dan Penjualan Barang Dagang Pada CV Gemilang Muliatama Cikarang. Jurnal Teknik Komputer, III(1), 16–23, dalam <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/jtk/article/view/1338>.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Umam, Khaerul. 2014. Manajemen Perkantoran (Referensi untuk para akademisi dan praktisi). Bandung: CV Pustaka Setia
- Wijaya, D., & Irawan, R. 2018. Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknika Jakarta Barat. Jurnal Perspektif, XVI(1), 26–27, dalam <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif/article/view/2495>,