

**SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN TUNAI**

**PADA PT. BITS MILIARTHA SURABAYA**

**RANGKUMAN TUGAS AKHIR**



**OLEH :**

**DWI UTARI INDRADEWI**

**NIM : 2011410915**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS**

**SURABAYA**

**2014**

## PENGESAHAN RANGKUMAN

### TUGAS AKHIR

Nama : Dwi Utari IndraDewi  
Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 28 April 1993  
NIM : 2011410915  
Program Pendidikan : Diploma III  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : Akuntansi  
Mata Kuliah : Sistem Dan Prosedur Penjualan Tunai  
Pada Pt. Bits Miliartha Surabaya

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing

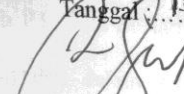
Tanggal : 17 Maret 2014



Dwi Utari IndraDewi NIM. SE.MA

Dosen Pembimbing

Tanggal : 17 Maret 2014



Kautsar Riza Salman, SE., AK., BKP., SAS., CA

Ketua Program Diploma

Tanggal : 17 Maret 2014



Kautsar Riza Salman, SE., AK., BKP., SAS., CA

## **1.1 LATAR BELAKANG**

Perusahaan terdapat penjualan dan pembelian baik dalam perusahaan jasa, dagang, maupun manufaktur. Penjualan adalah salah satu bagian paling penting dalam perusahaan baik penjualan secara tunai maupun kredit, karena hal itu mempengaruhi laba (profit) dalam perusahaan. Dalam perusahaan juga tidak terlepas dari yang namanya sistem. Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan (Romney dan Steinhart 2006 : 2). Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang (Mulyadi 2008 : 5). PT. Bits Miliarta yang bergerak dalam bidang penjualan aplikasi BEE accounting adalah suatu perusahaan dimana salah satu kegiatan pokok usahanya adalah melakukan transaksi penjualan aplikasi software secara tunai. Pada PT. Bits Miliarta. Sistem penjualan tunainya yaitu pihak pembeli menghubungi perusahaan untuk membeli software tersebut maka pada saat itu pembeli langsung membayar secara tunai. Sistem tersebut sangat menarik untuk diteliti karena untuk mengetahui jenis sistem penjualan tunai apakah yang digunakan oleh PT. Bits Miliarta dan untuk mencapai tujuan dari perusahaan yang berupa profit (Laba) dan dalam mempertahankan eksistensinya, manajemen membutuhkan informasi yang akurat dan cukup untuk memudahkan pengelolaan perusahaan, karena ini pemahaman atas sistem dan prosedur yang ada dalam perusahaan sangat penting. Dengan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul “SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN TUNAI PADA PT. BITS MILIARTA SURABAYA”.

## 2.1 TUJUAN DAN KEGUNAAN DARI PENELITIAN TUGAS AKHIR

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengimplementasian sistem dan prosedur penjualan tunai pada PT. Bits Miliarta.

Kegunaan dari penelitian ini bagi Perusahaan yaitu jangka pendek perusahaan memperoleh manfaat sebagai menerima saran atau masukan dari mahasiswa yang melakukan penelitian, guna meningkatkan mutu penjualan pada perusahaan itu sendiri.

## 3.1 METODE PENGAMATAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian, antara lain:

1. Metode Interview
2. Metode Observasi (Data Sekunder)

## 4.1 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Awal mula berdirinya usaha Cikal bakal bisnis PT.BITS Miliartha, yaitu di mulai tahun 2003 di bojonegoro oleh foundernya bapak David Yulianto Santoso yang saat itu barusan lulus dari ITS jurusan Teknik informatika. Dimulai dengan sebuah mimpi sederhana untuk menciptakan solusi dalam otomasi bisnis ritel atau toko atau swalayan berupa program komputer yang lengkap dan mudah digunakan. Mulai dari kota asalnya beliau membuat dan memasarkan program dengan nama Retailion. Dalam kurun waktu 3 tahun hingga akhir 2005 beliau sudah mempunyai puluhan *customer* loyal dikota tersebut. Keduanya berbasis *platform opensource*, karena saat itu dirasakan pengakuan HAKI dan *copyright* semakin kuat sehingga semua haruslah legal. Oleh karena itu semua produk dari BITS menggunakan *opensource*. Badan usaha PT. Bits Miliartha sendiri baru resmi di bentuk akhir tahun 2009, dan pada tahun 2010 Bits pindah kantor ke daerah Klampis Surabaya.

## 5.1 RINGKASAN PEMBAHASAN

### 1. Prosedur Penjualan Tunai di PT Bits Miliartha

Prosedur penjualan tunai pada perusahaan Bits Miliartha, dilakukan dengan melalui bagian penjualan mengajukan proposal keperusahaan-perusahaan yang telah datang keperusahaan Bits Miliartha, jika telah diterima maka akan melakukan demo. Dan jika ingin membeli *software* tersebut, calon *customer* menelepon atau via *email* keperusahaan Bits Miliartha. Perusahaan memberikan masa percobaan *software* kepada customer, waktu yang diberikan 1 bulan. Yaitu berisikan DCD dan Dogle.

*Customer* setuju dan ingin membeli maka melakukan *email* untuk pemesanan *software* dan *customer* membayar kepada perusahaan secara tunai langsung melewati bank, karena perusahaan tidak ingin pembayaran menggunakan uang kartal langsung dikasih perusahaan. Dikarenakan takut uang palsu, dan ketika menghitung uang tidak sesuai dengan nominal. Setelah itu mengirim DVD dan DOGLE, ini adalah mencakup USB, buku panduan, dan DVD. Dan harganya *software* sekitar 1,5 juta sampai 6 juta.

Perusahaan mengirim DVD dan DOGLE sekaligus mengirim *support* untuk mentraining para pegawai *customer* yang membeli *software* tersebut. Dan mendapatkan paket *free training* 2 hari @ 2-4 jam dikantor Bee Surabaya dan Jakarta atau *Via Team Viewer*. Jika paket *Free Training* tidak diambil lebih dari 2 bulan maka paket *Training* dianggap hangus. *Training* dilakukan 1 minggu paling lama, jika *customer* masih belum faham bisa menghubungi perusahaan dengan *via email* dan *by phone*. Garansi *software* diberikan 1 tahun (tidak termasuk garansi kerusakan). Dan perusahaan akan memberikan pelayanan kepada *customer*.

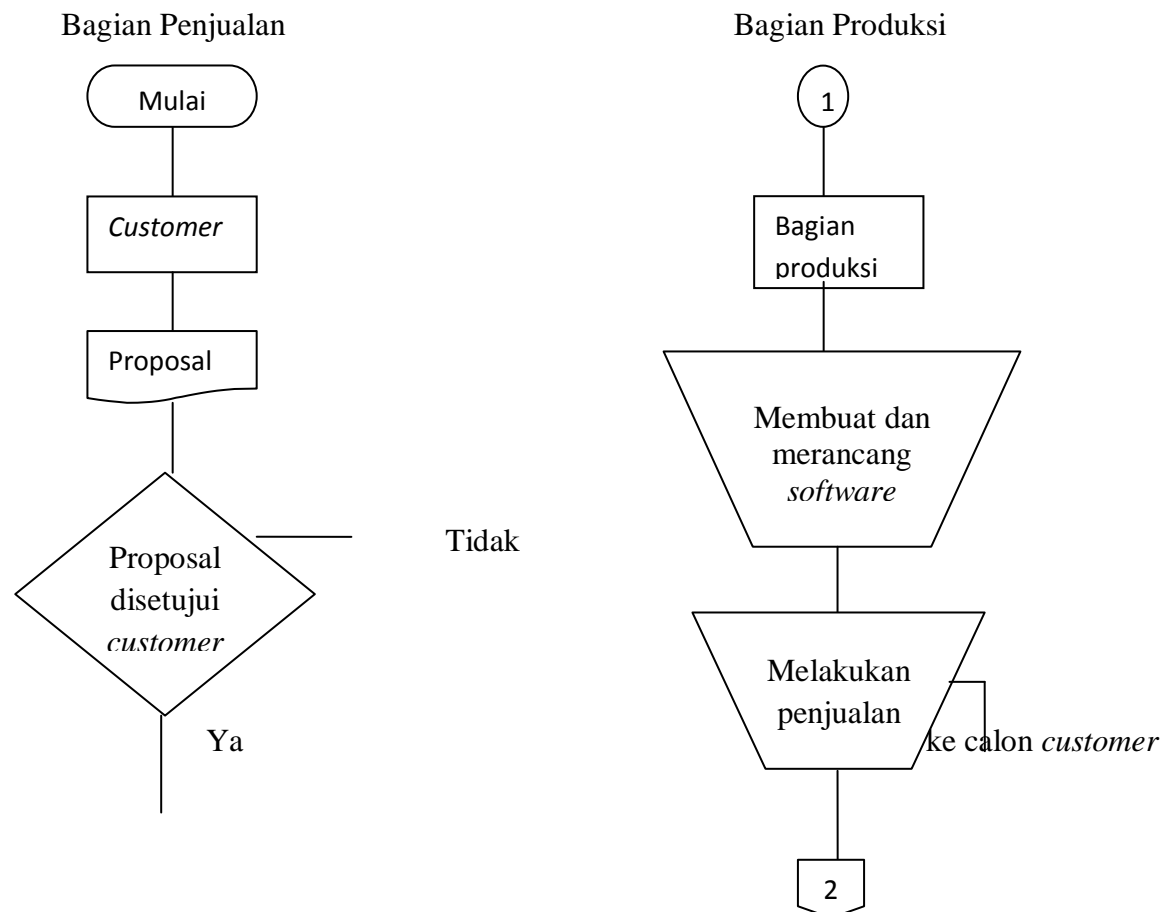
2. Dokumen yang digunakan di PT Bits Miliartha

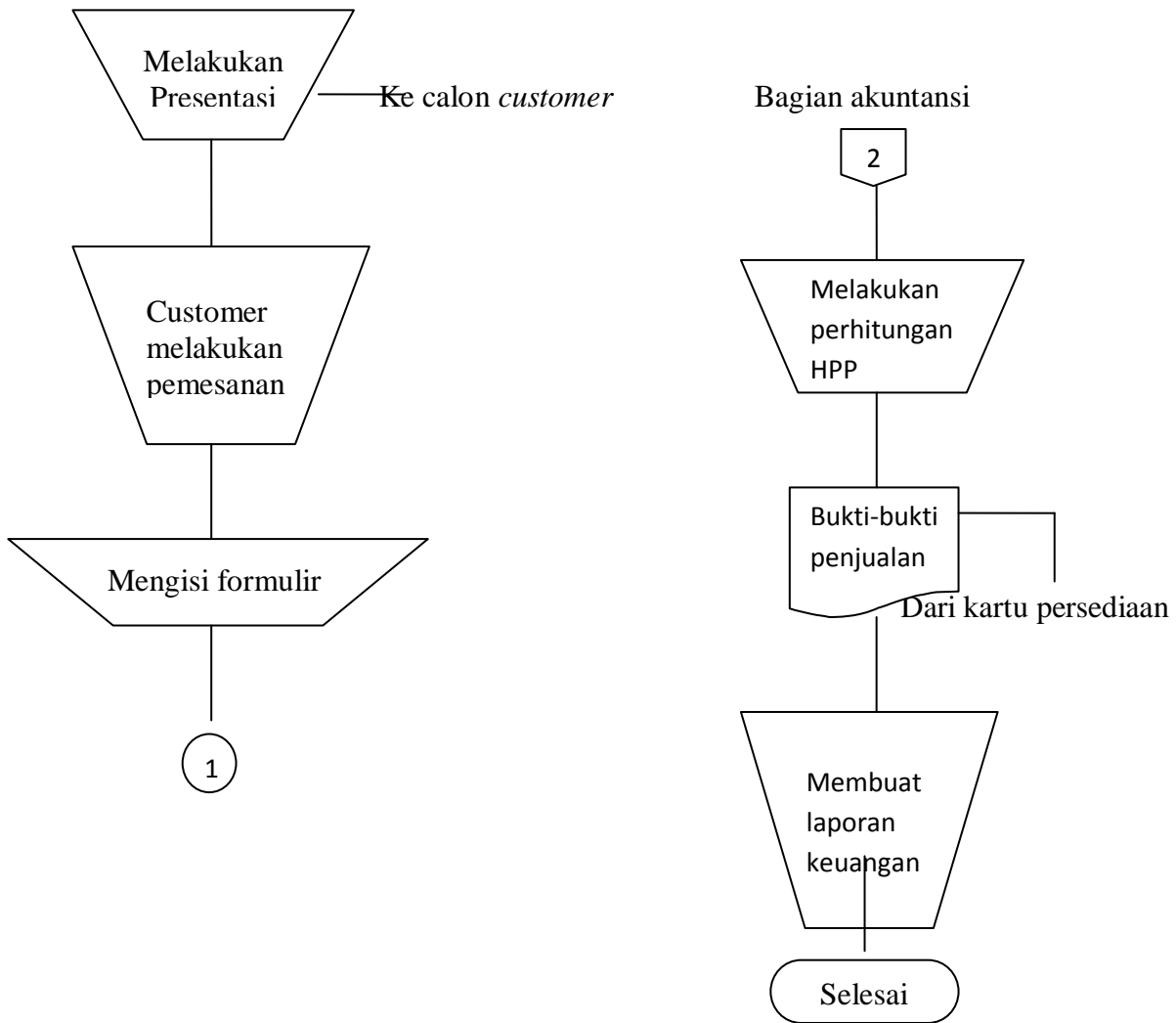
- a. Register risensi
- b. Kuwitansi pembayaran perusahaan
- c. Resi pembayaran
- d. Bukti setor bank

3. Jaringan prosedur yang membentuk sistem

- a. Prosedur Order Penjualan
- b. Prosedur Pelayanan Jasa
- c. Prosedur Penerimaan Kas
- d. Prosedur pencatatan penjualan tunai
- e. Prosedur penyetoran kas ke bank
- f. Prosedur pencatatan Harga Pokok Penjualan

4. FLOWCHART PENJUALAN TUNAI PADA PT BITS MILIARTHA SURABAYA





## 6.1 KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah sistem penjualan tunai ini dimulai dari kepala seksi penjualan yang mempromosikan produk langsung ke calon *customer* dengan cara membuat proposal dan setelah disetujui bagian ini melakukan presentasi kepada calon *customer* dan Prosedur dari proses awal hingga akhir sangat sederhana. Sedangkan saran untuk perusahaan Bits Miliartha sebaiknya dalam penerimaan pembayaran penjualan pada perusahaan bits miliartha tanda bukti langsung diberikan oleh bagian bendahara dan sistem perusahaan ini perlu diperjelas dalam penerapan kepada setiap bagian.

## DAFTAR PUSTAKA

Cole, diterjemahkan Zaki Baridwan. 2007. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur Dan Metode*. Jakarta: Salemba Empat.

<http://www.beeaccounting.com/syarat-dan-ketentuan.html>, diakses 14 Desember 2013  
tentang gambaran penelitian

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Penerbit Salemba Empat.