BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan penduduk di Indonesia semakin berkembang pesat seiring dengan meningkatnya pola dan minat konsumtif masyarakat sehingga mengakibatkan diverifikasi kebutuhan masyarakat, terutama dibidang perumahan. Para pengusaha yang bergerak dalam bidang *real estate* menggunakan hal ini untuk mencari keuntungan dari kebutuhan masyarakat akan perumahan. Perusahaan harus memperhatikan aspek penjualan secara optimal dalam kegiatan operasinya sebagai penyedia komiditi tersebut bagi masyarakat.

Penjualan merupakan salah satu aktifitas utama perusahaan dalam pelaksanaannya menghasilkan laba. Menjalankan aktifitas utama perusahaan seperti penjualan terdapat beberapa fungsi yang dapat menentukan di dalamnya. Sistem akuntansi adalah salah satu fungsinya. Menurut Warren, Carl S, dkk (2018) akuntansi merupakan sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Penyelenggaran akuntansi merupakan salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk melihat seberapa banyak keuntungan dan kerugian yang didapat perusahaan dalam setiap periode, serta mempermudah perusahaan mengumpulkan data untuk digunakan sebagai perencanaan dan bahan pertimbangan pengambilan keputusan.

Menurut Himayati (2008), penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan. Penjualan memiliki peran penting dalam pelaksanaan kegiatan bisnis di perusahaan, terutama bagi developer perumahan. Menurut Husnan (1998), Pertumbuhan penjualan adalah variabel yang pada dasarnya mengukur stabilitas keuntungan yang diperoleh perusahaan. Oleh sebab itu, prosedur penjualan akan sangat berperan untuk mempermudah dan memperlancar transaksi penjualan dalam hal pencatatan dan pengakuan penjualan di perusahaan. Perusahaan harus melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan sistem dan prosedur distribusi penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan dengan cara pembagian tugas dan wewenang

sehingga dapat tercipta *internal check* dalam setiap unit perusahaan dan menghasilkan data akuntansi yang dapat dijadikan bukti transaksi (Ma'roep, 2009).

Pada umumnya perusahaan terbagi menjadi tiga jenis yaitu perusahaan dagang, perusahaan manufaktur, dan perusahaan jasa. Perusahaan jasa adalah perusahaan yang melakukan kegiatan usaha dalam menghasilkan laba dengan cara menjual produk tidak berwujud berupa jasa, perusahaan dagang adalah perusahaan yang melakukan kegiatan membeli produk dengan tujuan menjual kembali tanpa merubah fisik dari produk tersebut, sedangkan perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang menjalankan usahanya dengan cara mengolah bahan setengah jadi menjadi barang jadi sehingga memiliki nilai jual (Warren, Carl S dkk, 2018).

PT. PCI merupakan perusahaan yang bergerak dibidang Developer, General Contractor, and General Trading atau pembangunan perumahaan. Persediaan yang dimiliki perusahaan adalah beberapa unit produk rumah yang dibangun untuk dijual kembali. Hasil penjualan merupakan sumber pemasukan utama perusahaan. Dalam melaksanakan kegiatan usaha dalam penjualan produk perumahannya, PT. PCI menggunakan prosedur penjualan tunai kepada konsumen dan menjalin kerja sama dengan beberapa bank nasional yang melaksanakan KPR untuk rumah subsidi, yaitu Bank Tabungan Negara (BTN), dan Bank Mandiri untuk sistem penjualan secara kredit dengan bank sebagai pihak penagih. Perumahan subsidi maupun perumahaan komersil dapat dijual melalui program Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Penjualan dengan program KPR perusahaan menawarkan beberapa skema yang disediakan pemerintah kepada masyarakat, yaitu skema Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) adalah dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahaan kepada masyarakat berpenghasilan rendah yang pengelolaannya dilaksanakan oleh Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. Skema Selisih Suku Bunga (SSB) adalah kredit kepemilikan rumah yang diterbitkan oleh bank pelaksana secara konvensional yang mendapat pengurangan suku bunga melalui subsidi bunga kredit perumahaan, dan skema Bantuan Pembiayaan Perumahaan Berbasis Tabungan (BP2BT) adalah kredit kepemilikan rumah bersubsidi yang merupakan program kerja sama antara Bank BTN dengan Kementrian PUPR yang diberikan bersama dengan subsidi uang muka kepada

masyarakat yang telah mempunyai tabungan untuk pembelian rumah tapak dan pembangunan rumah swadaya.

Transaksi penjualan tunai rumah subsidi yang dilaksanakan perusahaan bersama pihak bank terutama dengan skema fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan untuk jangka waktu tertentu pelanggan memiliki piutang terhadap pihak bank. Upaya menghindari tak tertagihnya piutang, perusahaan memiliki kewajiban untuk melihat kelayakan calon konsumen apakah berhak diberi kredit atau tidak oleh bank, dengan melihat kelengkapan berkas yang menjadi persyaratan awal serta analisis kondisi finansial calon konsumen melalui wawancara bersama pihak perusahaan.

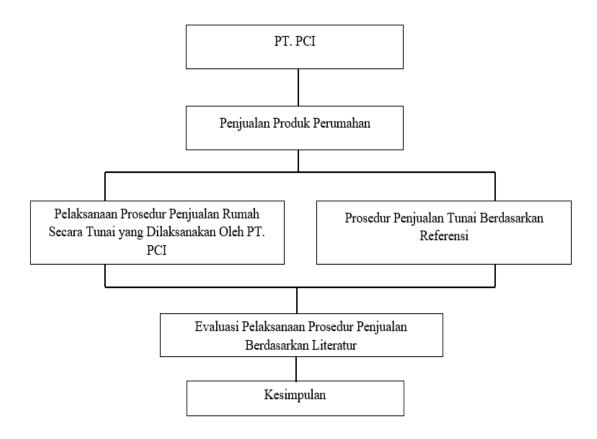
Berdasarkan uraian tersebut, penulis akan melakukan evaluasi mengenai prosedur penjualan rumah secara tunai yang dilaksanakan oleh PT. PCI apakah telah sesuai dengan prosedur penjualan tunai menurut referensi Mulyadi dalam bentuk laporan tugas akhir dengan judul "Prosedur Penjualan Rumah Subsidi dengan Program KPR Skema FLPP Pada PT. PCI".

1.2 Tujuan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengevaluasi apakah pelaksanaan prosedur penjualan tunai yang dilaksanakan PT. PCI telah sesuai dengan prosedur penjualan tunai berdasarkan referensi Mulyadi.

1.3 Kerangka Pemikiran

PT. PCI adalah perusahaan yang bergerak dibidang *real estate* yang melakukan aktivitas usahanya dengan membangun banyak unit perumahan untuk dipasarkan dan dijual kepada masyarat yang ingin memiliki rumah dengan harga terjangkau. Kegiatan usaha yang dilakukan PT. PCI mengharuskan perusahaan memiliki prosedur penjualan rumah yang terorganisir. Sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan prosedur penjualan tunai yang dilaksanakan PT. PCI apakah telah sesuai dengan prosedur penjualan tunai berdasarkan referensi agar pelaksanaan penjualan perumahan sebagai aktivitas utama perusahaan menghasilkan laba dapat efektif dan terkendali. Jika digambarkan dalam skema, maka kerangka pemikiran dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

1.4 Konstribusi

Konstribusi yang dapat dihasilkan dari penyusunan tugas akhir ini diharapkan memberikan beberapa manfaat, sebagai berikut :

a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penyusunan tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan untuk mengevaluasi pelaksanakan prosedur penjualan rumah secara tunai.

b. Bagi Penulis

Memberikan wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai prosedur penjualan rumah jenis subsidi dengan program KPR skema FLPP pada perusahaan developer.

c. Bagi Pembaca

Memberikan informasi bagi pembaca serta dapat dijadikan sebagai referensi untuk penulisan tugas akhir yang berkaitan dengan hal tersebut.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Prosedur

Menurut Mulyadi (2017), mendefinisikan prosedur sebagai 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. Menurut Sutabri (2004), prosedur 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.

Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa prosedur merupakan suatu urutan kegiatan klerikal yang terjadi berulang-ulang secara seragam mengenai transaksi perusahaan yang melibatkan beberapa departemen. Kegiatan klerikal (clerical operation) merupakan rangkaian kegiatan mencatat informasi dalam formulir, buku jurnal, dan buku besar maka yang dilakukan adalah menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih (mensortasi), memindah, dan membandingkan.

2.2 Definisi Penjualan

Menurut James (2009), penjualan adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Menurut Tjiptono (2007), penjualan adalah sebagai program yang terdiri atas berbagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen.

Berdasarkan definisi penjualan yang telah dikemukakan beberapa para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah program yang didasarkan usaha yang dilakukan pihak produsen untuk menyampaikan barang kebutuhan yang diperlukan pihak konsumen sesuai persetujuan bersama mengnai jumlah yang akan dibebankan pada pelanggan berdasarkan barang yang dijual.

Pelaksanaan penjualan dibagi menjadi dua, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Menurut Mulyadi (2017), penjualan kredit adalah jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa,

untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Sedangkan penjualan tunai adalah barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.

2.3 Prosedur Penjualan Tunai

Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2017).

Prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2017) adalah sebagai berikut :

a. Prosedur Order Penjualan

Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi penjualan untuk 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

Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi kas untuk 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

Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli.

d. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi akuntansi untuk melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

e. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi kas untuk menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

f. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Prosedur ini dilaksanakan fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

g. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Prosedur ini dilaksanakan oleh fungsi akuntansi untuk membuat rekaptulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekaptulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memroal sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

2.3.1 Fungsi Terkait

Untuk memaksimalkan nilai penjualan produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan kepada pelanggan maka diperlukan fungsi-fungsi yang berkaitan didalamnya. Menurut Mulyadi (2017) fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah:

a. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli guna kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Fungsi ini berada dibagian order penjualan dalam struktur organisasi

b. Fungsi Kas

Fungsi kas bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli. Fungsi ini berada dibagian kasa dalam struktur organisasi,

c. Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut kepada fungsi penerimaan. Fungsi ini berada dibagian gudang dalam struktur organisasi.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta pembuatan laporan penjualan. Fungsi ini berada dibagian jurnal dalam struktur organisasi

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta membuat laporan penjualan saat transaksi penjualan telah dilaksanakan. Fungsi ini berada dibagian jurnal dalam struktur organisasi

2.3.2 Dokumen-Dokumen Terkait

Pelaksanaan prosedur penjualan tunai selain memiliki fungsi terkait dan ada pula dokumen bisnis yang diperlukan untuk mendukung bukti penjualan secara tertulis. Menurut Mulyadi (2017) dokumen yang terkait sistem atau prosedur penjualan tunai adalah sebagai berikut:

a. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

		FAK	TUR PENJUA	LAN TUNA	I				
Nama Pen	ibeli	Alamat		Tanggal	Ī	Nome 12586			
Nomor Urut	Kode Barang	Nama Barang	Satuan	Harga Satuan	Kuantitas	J	Jumlal	Har	ga
		100	2	X X	1 000 100 100				
			51					\vdash	2 0
	i i		3		Š.	10	9.3		
	*	SV.	3	s	i de	-	-		5 1
		S							
		7.	3	92 92					
		0		5 0	100		- 8.3		
	0	Š.	4	E P	Ň		9 9		
	201			- 2	Jumlal	L c	151 1		
	124	Buku Pembantu	Jurnal		erahkan		Dij	ual	
Tanggal	524		Dicatat dalan Jurnal		erahkan		Dij	ual	

Gambar 2. Faktur Penjualan Tunai (Mulyadi, 2017)

b. Pita Register Kas

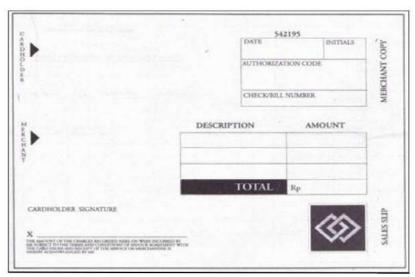
Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.



Gambar 3. Pita Register Kas (Mulyadi, 2017)

c. Credit Card Sales Slip

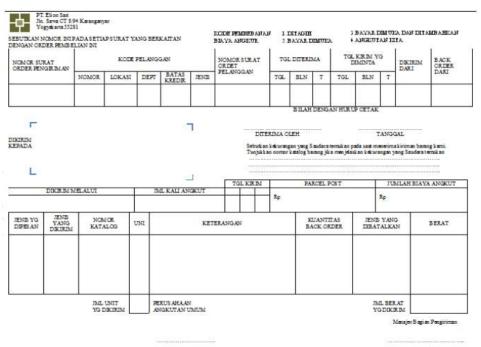
Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.



Gambar 4. Credit card sales slip (Mulyadi, 2017)

d. Bill of Lading

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan angkutan umum. Dokumen ini digunakan oleh fungsi pengiriman dalam penjualan COD (*cash on delivery*) yang penyerahan barangnya dilakukan oleh perusahaan angkutan umum.



Gambar 5. Bill of lading (Mulyadi, 2017)

e. Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD (*cash on delivery*). Tembusan faktur penjualan COD diserahkan kepada pelanggan melalui bagian umum dan dimintakan tanda tangan penerimaan barang dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang oleh pelanggan.

Nama Per	nbeli	Alamat		Tangg			or Bill of ig		mor 1	Faktu 39
Nomor Jrut	Kode Barang	Nama Barang	Sa	tuan	Har Sati	ga aan	Kuantitas	Ju	mlah	Hary
			15				25	Ė		
									(-)/ (-)3:	S - 3
			20		5		5	F	- 1	
								H		
			8		3		5		20	
Tanggal		Dicatat dalam buku pembantu	Dicatat dlm Jurnal	Dikirim Pelangga			Diserahkan		Diju	al

Gambar 6. Faktur penjualan COD (Mulyadi, 2017)

f. Bukti Setoran Bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti pnyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

BANK ART Yogyakarta	No. 987679 Tgl		
Nama:	Bank	No.Cek	Jumlah Rupiah
No,Rekening:			
Tanda Tangan	Cre	edit Card Sales Slip	
Penyetor		Uang Tunai Jumlah	
			Pengesahan Bank

Gambar 7. Bukti setor bank (Mulyadi, 2017)

g. Rekap Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produksi yang dijual selama satu periode. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

1	REKAP HARGA PO	кок	PENJU	JA	LA	\N			
Bulan	Nomor		Tgl. Po	mb	uat	an			
Kode Rekening	Nama Persediaan			Ju	ıml	ah R	upial	h	
Departemen Aku	ntansi Biaya		Biaya Ka	ırtu	Per	sedi	aan		

Gambar 8. Rekap harga pokok penjualan (Mulyadi, 2017)

2.3.3 Catatan-Catatan yang Digunakan

Mulyadi (2017) menyebutkan laporan dan catatan yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut :

a. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut jenis produk.

	JURN	AL PENJU	ALAN			
Keterangan	Nomor Bukti	Piutang Dagang Debit	Penjualan Tunai Debit	Lain-lain Debit		Hasil Penj ualan Kredit
				No.REk	Jumlah	
	Keterangan	4		Keterangan Nomor Bukti Piutang Penjualan Tunai Debit	Keterangan Nomor Bukti Piutang Penjualan Lain-lai Dagang Debit Tunai Debit	Keterangan Nomor Bukti Piutang Penjualan Tunai Debit Tunai Debit

Gambar 9. Jurnal penjualan (Mulyadi, 2017)

b. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan tunai.

		JURN	AL PE	NERIMA	AN KAS			
Tanggal Keter	Keterangan	Nomor Bukti	Kas	Piutang Dagang K redit	Penjualan	Lain-lain Kredit		
	- AMAR		Debit		Tunai Kredit	No.Rek	Jumlah	
		50	40.00			22	A. 12.	
			10110				12	

Gambar 10. Jurnal penerimaan kas (Mulyadi, 2017)

c. Jurnal Umum

Jurnal umum digunakan untuk mencatat transaksi yang tidak dapat dicatat pada jurnal khusus seperti retur penjualan dan harga pokok penjualan.

JURNAL UM UM									
Tanggal	Keterangan	Nomor Bukti	Nomor Rek	Debit	K redi t				
	Ý.								

Gambar 11. Jurnal umum (Mulyadi, 2017)

d. Kartu Persediaan

Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatta berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan difungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan.

N	ma B	arang	Kod Bara		Satuan	G	udang		No Lar	ntai					No	Lokasi	
No	Reke	ning		Pesan nbal i		Е	OQ	Maxin	num	Mir	imum	S	ifat Khus	us Baran	g		
		Pembel i	ian				Peneri	maan				Pema	kai an			Sal do	
g i	No S O P	Jml Dipesa n	Jml Dite rim a	Sisa Pos ana n	Tgl	N o L P	Kuarti	Harga Satuan	Jumlah Harga	Tgl	No BP BG	Kun ntit ns	Harga Setuan	Jumlah Harga	Kumti tas	Harga Satuan	Jumb h Harg a

Gambar 12. Kartu persediaan (Mulyadi, 2017)

e. Kartu Gudang

Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi karena hanya berisi data kuantitas persediaan yang disimpan di gudang. Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

No Kod	e			Gudan	ıg					
N ama E	Barang			Lokasi						
Spesifik	asi			Minin	num Maks	simum Sa	tuan			
2	Diterim	a	Dipakai			Sisa				
TGL	No Bukt	Kuantitas	TGL	NO Bukti	Kuantitas	Kuantitas	Keterangan			

Gambar 13. Kartu gudang (Mulyadi, 2017)

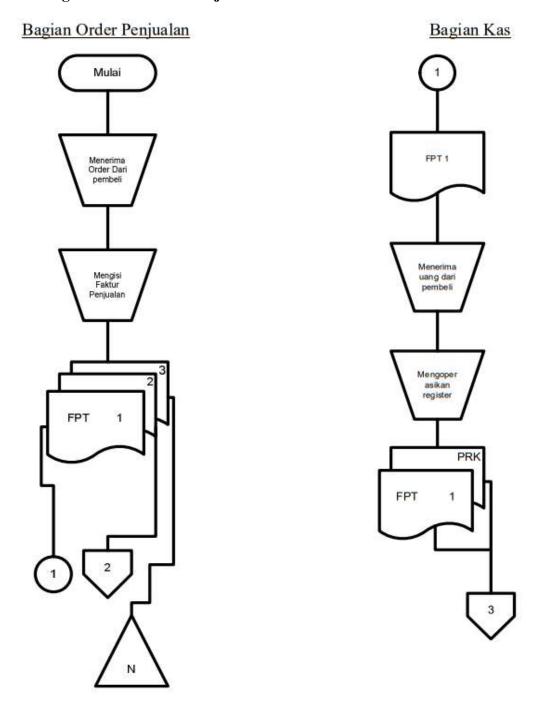
2.4 Simbol Pembuatan Bagan Alir Dokumen

Simbol-simbol flowchart menurut Mulyadi (2017) adalah sebagai berikut :

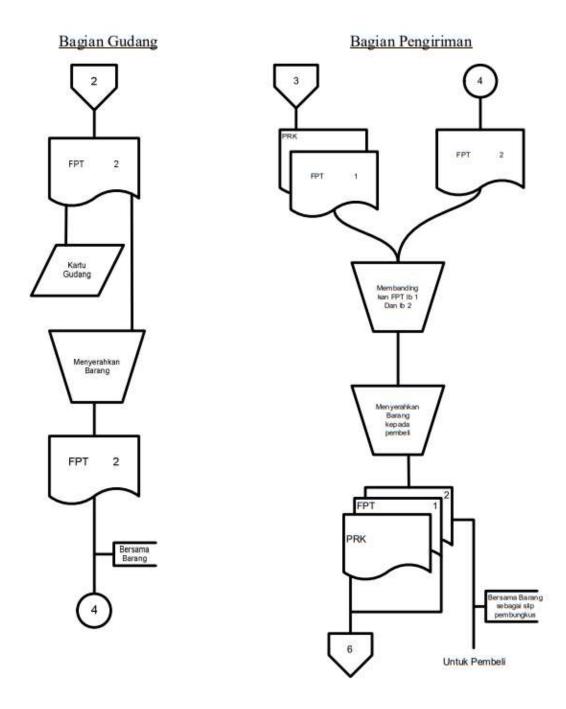
Simbol	Nama simbol	Fungsi	Contoh Penggunaan		
	Termination/Start or Stop	Memulai atau mengakhiri rangkaian proses	Start		
	Document	Menggambarkan dokumen tertulis, spt DO, Invoice, Buku- besar	Invoice		
	Multi Document	Menggambarkan dokumen beserta rangkapannya atau beberapa dokumen	1 Invoice		
	Manual Process	Proses yg dilakukan secara manual/manusia	Mercatat pesanan		
	Computer Process	Proses yg dilakukan oleh komputer	Monghitung Lembur		
\Diamond	Decision	Menentukan arah proses berikutnya berdasarkan kondisi yg ada	Gol=1?		
∇	Archives	Arsip, berisi hurf A atau N atau D, A=Alphabet; N=Numeric; D=Date	A/N/D		
0	on-page connector	Menghubung aliran flowchart pada halaman yg sama	9 &		
	off-page connector	Menghubung aliran flowchart pada halaman yg berbeda	B B		
	Flow .	Menghubungkan symbol satu dengan yg lain dalam flowchart	PO Catat pesanan Catatan-pesanan		

Gambar 14. Sombol-simbol flowchart (Mulyadi, 2017)

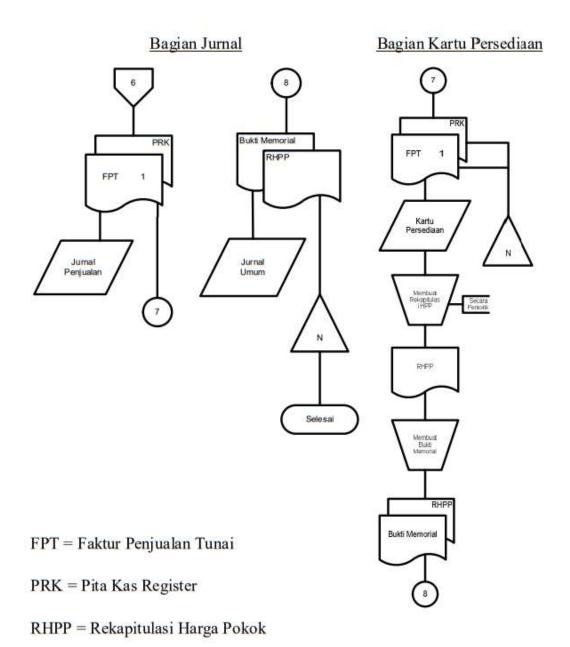
2.4.1 Bagan Alir Prosedur Penjualan Tunai



Gambar 15. Bagan alir bagian order penjualan dan kas (Mulyadi, 2017)



Gambar 16. Bagan alir bagian gudang dan pengiriman (Mulyadi, 2017)



Gambar 17. Bagan alir bagian jurnal dan kartu persediaan (Mulyadi, 2017)