

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Landasan Teori**

##### **4.1.1 Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran.

Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi pembeli agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Jadi kesimpulannya bahwa penjualan adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut.

a. Pengertian Penjualan menurut Para ahli

- Menurut Tjiptono (2001,249) dalam mengemukakan pendapatnya bahwa  
Penjualan adalah memindahkan posisi pelanggan (dalam proses mengambil keputusan), melalui penjualan tatap muka
- Menurut Kusnadi (2003,35), bahwa :  
Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi.
- Menurut Soemarso (2006,160) menjelaskan bahwa :  
Penjualan adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.
- Menurut Winardi (1991:2)  
“Penjualan merupakan proses dimana sang penjualan memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak ”
- Menurut Nitisemito (1998: 13) mengemukakan bahwa :  
“ Penjualan adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif ”.

Berdasarkan beberapa pendapat Para ahli tersebut diatas dapat disimpulkan pengertian penjualan adalah sebagai berikut :

Penjualan adalah transaksi perdagangan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli baik berupa barang atau jasa dengan harga yang telah disepakati bersama yang selanjutnya akan menimbulkan piutang atau kas aktiva perusahaan sebagai suatu bukti perusahaan dalam memperoleh laba atas penjualan.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swasta faktor penjualan adalah sebagai berikut :

1) Produk

Hasil atau proses produksi yang dilakukan oleh produsen atau perusahaan yang nantinya akan dijual kepada konsumen yang membutuhkan. Sebagian besar pendapatan suatu perusahaan berasal dari produk yang dijualnya kepada para konsumen, konsumen akan membeli produk tersebut untuk keperluannya sehari-hari.

IKOPIN

**Gambar 1.2 Produk yang dijual di PT Arias Mas**



Bright Gas 12 kg dan 5,5 Kg

12 kg biru

50 kg

Produk yang dijual di PT Arias Mas merupakan Produk industri, produk industry adalah produk yang dibeli oleh produsen atau perusahaan yang nantinya akan dijual kembali untuk proses produksi sehingga menghasilkan barang lain. Jadi intinya barang/produk industry digunakan untuk proses produksi.

## 2) Harga

Merupakan jumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhannya.

Penerapan suatu produk yang dihasilkan merupakan salah satu usaha produsen untuk menarik para konsumen agar mau membeli dalam jumlah yang lebih banyak.



IKOPIN

**Tabel 1.5 Daftar Harga Produk Gas LPG di PT Arias Mas**

<b>Jenis Produk</b>	<b>Ukuran</b>	<b>Harga</b>
Isi LPG	50 kg	Rp. 584.500
	12 kg	Rp. 139.700
	BG 12 kg	Rp. 139.700
	BG 5,5 kg	Rp. 65.000
Tabung LPG	50 kg	Rp. 1.000.000
	12 kg	Rp. 350.000
	BG 12 kg	Rp. 350.000
	BG 5,5 kg	Rp. 255.000

Sumber : PT Arias Mas

Harga yang ditetapkan PT Arias Mas merupakan harga yang sudah ditentukan pihak Pertamina, Jika adanya perubahan Harga PT Pertamina memberitahu pihak PT Arias Mas , dan PT Arias Mas membuat surat pemberitahuan untuk diserahkan kepada konsumen.

### 3) Distribusi

Distribusi merupakan pernyataan barang dari produsen ke konsumen. Semakin luas pendistribusian maka akan mempengaruhi penjualan.

Tabel 1.6 Jalur Pendistribusian Produk Gas LPG bulan Desember

2018

No	Jalur	Jenis Supplier				Jumlah
		SPBU	TOKO	Mandiri	PT	
1	Arcamanik- Dago	4	11	6	-	21
2.	Kopo- Banjaran	5	11	12	-	28
3	Cililin-Batu Jajar	4	8	5	-	17
4	Majalaya-Ciparay	4	16	9	-	29
5	Maruyung Pacet	-	6	12	-	18
6	Ciwidey	3	1	2	-	6
7.	Nagreg- Parakanmuncang	11	6	10	5	32
8.	Pangalengan	1	4	5	1	11
9	Jalur Cimahi	-	-	-	2	2
10	Kopo	-	8	8	-	16
11	Majalaya	2	6	10	-	18
12.	Panyawangan – Permata Biru	-	10	20	-	30
13	Abdi Negara- permata hijau	-	10	17	-	27

<b>14</b>	<b>Antapani- Kota</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>14</b>
<b>15</b>	<b>Panyileukan- cempaka arum</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>11</b>
<b>16</b>	<b>Ujung Berung</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>9</b>
<b>17</b>	<b>Kencana Rancaekek</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>-</b>	<b>20</b>

Distribusi penjualan PT Arias Mas hanya di wilayah Jawa Barat, penjualan terbanyak di wilayah Nagreg-Parakamuncang dengan jumlah supplier 32.

PT Arias Mas memasok LPG ke 37 SPBU, 121 toko, 139 rumah-rumah dan 9 PT.

#### 4) Promosi

Merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, membujuk, mempengaruhi, dan mengingatkan konsumen agar membeli produksi.

Promosi yang dilakukan oleh PT Arias Mas dengan cara membuat kartu nama, membuat papan nama, membuat banner.

IKOPIN



#### **4.1.2 Penjualan Tunai**

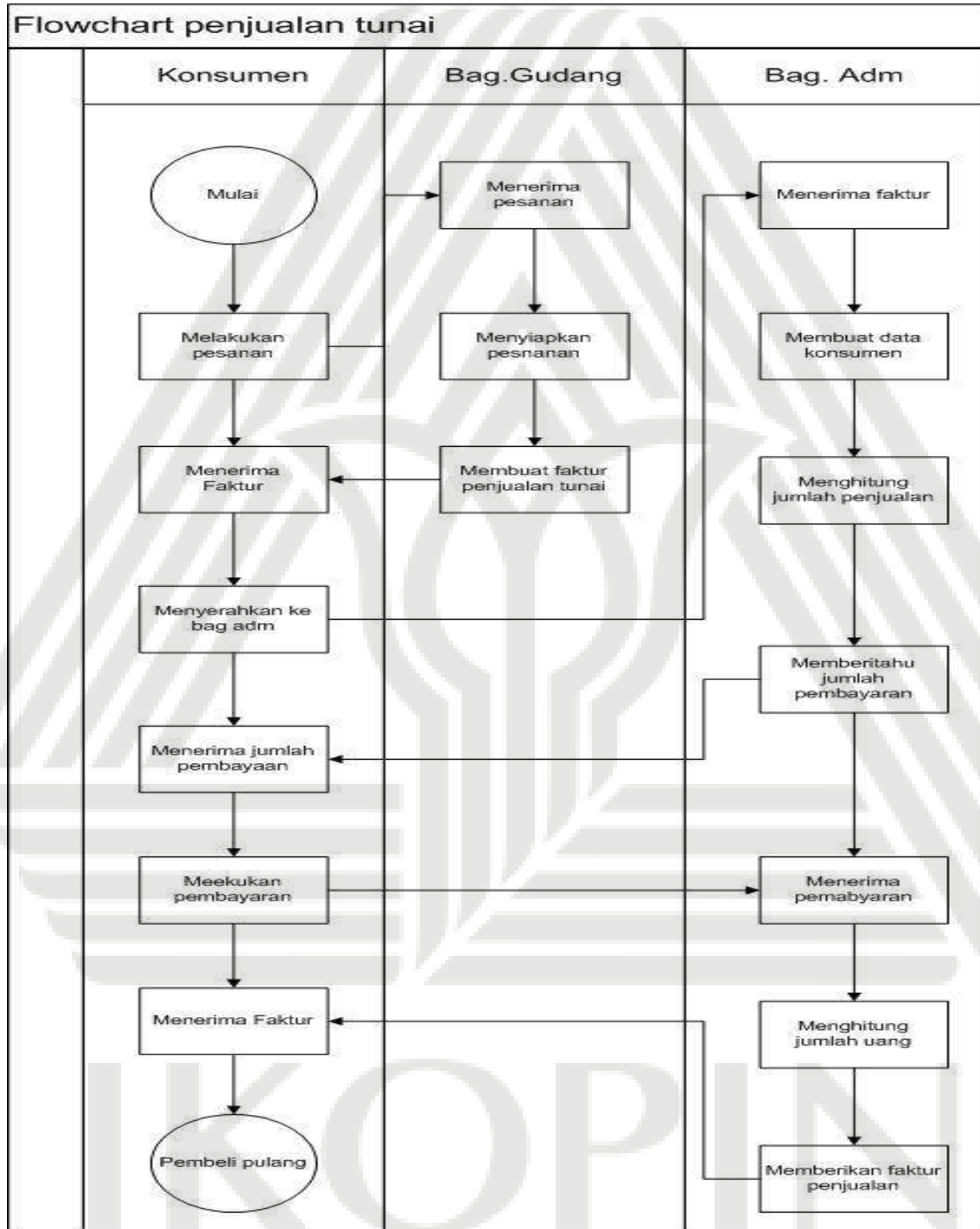
Penjualan tunai menurut Mulyadi adalah :

Penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian kepada pembeli dan transaksi penjualan dicatat oleh perusahaan .

- Keuntungan yang diperoleh dari penjualan tunai adalah :
  - Resiko keuangan macet tidak ada
  - Perusahaan langsung mendapat keuntungan atau laba dari selisih jual dengan harga beli.
  - Perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli.
- Kerugian dari penjualan tunai adalah :
  - Volume penjualan relatif rendah
  - Laba perusahaan menjadi turun

IKOPIN

Gambar 1.3 Flowchart Penjualan Tunai



### Keterangan Flowchart Penjualan Tunai

1. Konsumen memulai transaksi jual beli dengan datang ke PT Arias Mas
2. Konsumen melakukan pesanan kepada bagian gudang
3. Bagian gudang menyiapkan pesanan
4. Setelah pesanan siap ,bagian gudang membuat faktur penjualan tunai
5. Konsumen menerima faktur penjualan tunai dari konsumen
6. Faktur penjualan tunai di serahkan ke bagian Administrasi oleh konsumen
7. Bagian Administrasi menerima faktur penjualan
8. Setelah bagian Administrasi menerima faktur penjualan , lalu oleh bagian Administrasi membuat data konsumen di komputer
9. Bagian Administrasi menghitung jumlah penjualan yang harus di bayar oleh konsumen.
10. Setelah Bagian Administrasi menghitung jumlah pembayaran , lalu diberitahukan kepada konsumen jumlah pembayaran yang harus di bayar oleh konsumen.
11. Konsumen menerima jumlah pembayaran
12. Konsumen melakukan proses pembayaran ke Bagian Administrasi
13. Bagian Administrasi menerima pembayaran dari konsumen
14. Bagian Administrasi memberi faktur berwarna putih kepada konsumen
15. Konsumen menerima faktur penjualan
16. Setelah proses transaksi penjualan tunai selesai, konsumen pulang .

### 4.1.3 Penjualan Kredit

Penjualan kredit menurut Mulyadi adalah :

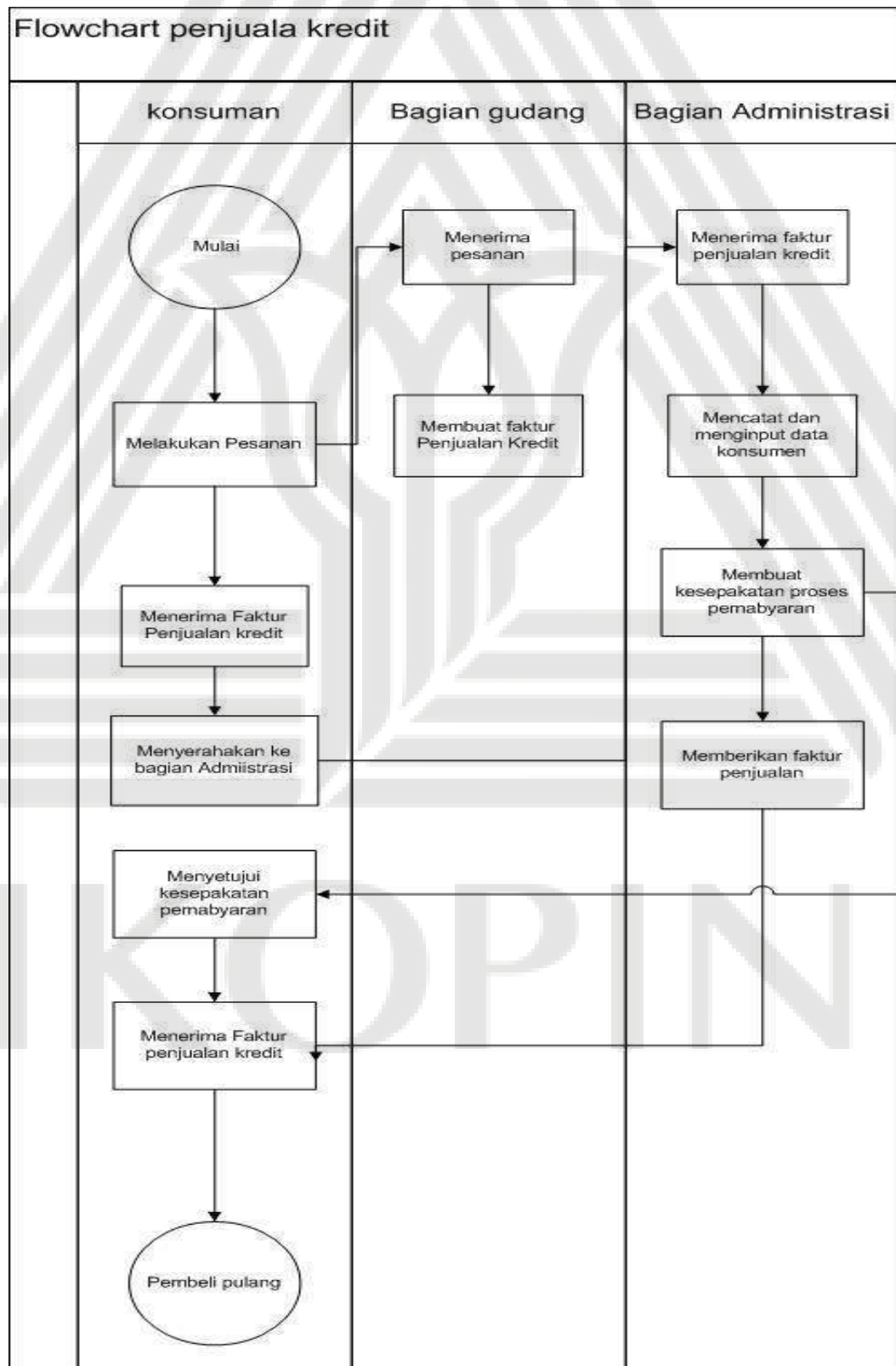
Penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

- Keuntungan yang diperoleh dari penjualan kredit adalah :
  - Keuntungan perusahaan diperoleh dari selisih harga per unit dan pendapatan bunga dan kredit jangka panjang ataupun jangka pendek.
  - Volume penjualan relatif tinggi
  - Laba perusahaan menjadi naik
- Kerugian dari penjualan kredit adalah :
  - Adanya resiko kredit macet dari konsumen
  - karyawan dan transportasi.

Apabila perusahaan melakukan penjualan dengan kredit, perusahaan memiliki piutang. Semakin besar proporsi dan jumlah penjualan kredit, semakin besar pula piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Selain adanya kebiasaan konsumen atau pelanggan dalam pelunasan hutangnya yang mempengaruhi besar kecilnya piutang perusahaan, ada pula karena faktor

dari perekonomian dan pengaruh dari kebijakan oleh perusahaan mengenai sistem perkreditan kepada pelanggan tersebut.

**Gambar 1.4 Flowchart Penjualan Kredit**



### Keterangan Flowchart Penjualan Kredit

1. Konsumen memulai transaksi
2. Konsumen melakukan pesanan ke bagian Gudang
3. Bagian gudang menerima pesanan
4. Bagian gudang membuat faktur Penjualan kredit
5. Konsumen menerima faktur penjualan kredit
6. Konsumen menyerahkan faktur penjualan kredit ke Bagian Administrasi
7. Bagian Administrasi menerima Faktur penjualan kredit dari konsumen
8. Mencatat/ menginput data konsumen
9. Membuat kesepakatan pembayaran
10. Konsumen menyetujui kesepakatan pembayaran itu.
11. Setelah kesepakatan pembayaran disetujui oleh kedua belah pihak, bagian Administrasi membuat faktur penjualan
12. Konsumen menerima faktur penjualan
13. Konsumen pulang dan proses transaksi selesai , untuk penagihan urusan bagian kantor

IKOPIN

#### 4.1.4 Syarat Penjualan Tunai dan kredit Gas Lpg Non Pso

1. Untuk menjadi konsumen baru PT. Arias Mas , konsumen harus Mempunyai Tempat penyimpanan Gas yang cukup luas, dan mempunyai tabung minimal 5 Tabung yang nanti akan ditukar di PT Arias Mas dengan Gas Baru.
2. Adanya Kesepakatan pembayaran antara pimpinan PT Arias Mas dengan konsumen, agar para konsumen bisa membayar tepat waktu .
3. Jika para konsumen tidak membayar tepat waktu , karyawan PT Arias Mas akan datang ke tempat konsumen tersebut .
4. Jatuh tempo pembayaran yang ditetapkan PT Arias Mas 14 hari sampai 3 bulan pembayaran
5. Adanya kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh pimpinan PT Arias Mas seperti melihat kondisi calon relasi historinya bagaimana dan bisa juga diawal penjualan menetapkan sistem pembayaran cash walaupun calon relasi minta kredit. Setelah berjalan dan dirasa tidak bermasalah kemudian diambil kebijakan boleh kredit sesuai permintaan awal.

IKOPIN

## 4.2 Dokumen Yang Digunakan dalam Penjualan

### 4.2.1 Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut :

#### a. Faktur Penjualan Tunai

Faktur ini diisi oleh bagian order penjualan dalam rangkap 4 yaitu :

- Lembar 1 warna putih. Diserahkan oleh pembeli kepada bagian administrasi ketika melakukan pembayaran.
- Lembar 2 berwarna Kuning diserahkan ke bagian keuangan sebagai bukti bahwa pembeli telah melakukan pembelian barang.
- Lembar 3 warna merah diserahkan ke bagian kantor untuk digunakan sebagai arsip.
- Lembar 4 warna biru diserahkan kepada pembeli sebagai bukti.

#### b. Bukti setor bank

Dalam penjualan tunai pembeli membayar ke bagian keuangan kemudian bagian keuangan menyetorkannya ke bank



#### 4.2.2 Dokumen Yang Digunakan Dalam penjualan Kredit

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut :

a. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah yang cukup banyak.

b. Faktur penjualan Kredit

Faktur penjualan merupakan dokumen yang digunakan sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.

Faktur ini diisi oleh bagian penjualan dalam rangkap 3 yaitu :

- Lembar 1 warna putih diserahkan kepada pembeli untuk bukti ketika waktu pembayaran.
- Lembar 2 warna kuning diserahkan kepada bagian Administrasi untuk di input ke komputer.
- Lembar 3 warna kuning diserahkan kepada bagian keuangan untuk bukti ketika proses pembayaran nanti.

c. Bukti Memorial

Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum . Dalam sistem penjualan kredit , bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

### 4.3 Langkah-langkah Dalam Proses Penjualan

Menurut Philip Kotler dialih bahasakan oleh Drs.Alexander Sindoro. Langkah-langkah dalam proses penjualan meliputi :

a. Pengetahuan tentang Prduk

Sebelum Berjualan Sebaiknya seorang penjual mengetahui luar dan dalam produk yang akan dijualnya, harganya, spesifikasi produk, kelebihan dan kekurangannya, cara guna pakainya, dan perbedaan dengan produk pesaingnya.

b. Memilih Prospek dan Menilai

Langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih prospek (prospecting) yaitu mencari siapa yang dapat masuk sebagai pelanggan potensial. Tenga penjual perlu mengetahui cara menilai prospek (qualify) artinya cara mengenali calon pembeli yang baik dan menyisihkan calon yang jelek. Prospek dapat dinilai dengan meneiti kemampuan keuangan, volume bisnis kebutuhan special, lokasi dan kemungkinan untuk tumbuh.

c. Prapendekatan

Sebelum mengunjungi seorang calon pembeli, tenaga penjual sebaiknya mempelajari sebanyak mungkin mengenai organisasi (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam pembelian) dan pembelinya (karakteristik dan gaya membeli). Langkah-langkah ini dikenal dengan istilah Prapendekatan.

Wiraniaga sebaiknya menetapkan calon, mengumpulkan informasi, atau membuat penjualan langsung.

d. Pendekatan

Dalam langkah ini, wiraniaga sebaiknya mengetahui cara bertemu dan menyapa pembeli serta menjalin hubungan menjadi awal yang baik. Langkah ini mencakup penampilan wiraniaga, kata-kata pembukaan, dan tindakan lanjutan

e. Presentasi dan Demonstrasi

Dalam langkah presentasi dari proses penjualan, tenaga penjual menceritakan produk kepada pembeli, menunjukkan bagaimana produk akan menghasilkan dan menghemat uang. Presentasi penjualan dapat diperbaiki dengan alat bantu demonstrasi, seperti buku kecil, pita, video, dan sampel produk

f. Mengatasi keberatan

Keberatan/ objection (dalam arti penolakan untuk pembeli) merupakan hak customer sepenuhnya. Akan tetapi, sebenarnya tanda-tanda keberatan sebenarnya bisa dipahami oleh penjual sebelum dilakukan presentasi.

Bentuk bisa dikategorikan keberatan ringan bisa juga berat, tergantung pada kondisinya. Munculnya keberatan bisa juga dikarenakan presentasi produk yang anda tawarkan sedikitpun tidak mampu memunculkan tingkat kebutuhan. Jika sudah terlanjur keberatan muncul dilangkah setelah presentasi, maka sebaiknya anda jangan membuat kesan untuk memaksa

menerima saran anda. Lakukan upaya untuk membangkitkan kembali emosi calon customer. Ajukan pertanyaan- pertanyaan yang sifatnya menjawab keraguan calon consumer.



**Gambar 1.5 Langkah-langkah Dalam Proses Penjualan**

IKOPIN

#### **4.4 Prosedur Penjualan Tunai dan Kredit**

Prosedur Penjualan adalah urutan-urutan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik.

##### **4.4.1 Prosedur Penjualan Tunai**

Menurut Mulyadi (2007:468) bahwa jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan 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.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Dalam prosedur ini, fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran berupa cap lunas pada faktur penjualan tunai kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman. .

### 3. Prosedur Penyerahan Barang

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

### 4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi 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.

### 5. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas berdasarkan bukti sector bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

### 6. Prosedur Perencanaan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi mencatat bukti memorial kedalam jurnal umum.

IKOPIN

## 4.2 Prosedur Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2007:468) bahwa jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

### 1. Prosedur Order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

### 2. Prosedur persetujuan kredit

dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

### 3. Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman

### 4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman

#### 5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan-tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

#### 6. Prosedur Perencanaan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodic total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.



IKOPIN