

Analysis Of Cash, Credit, Tender And Consignment Sales Systems At PT. Indofarma Global Medika Medan

Analisis Sistem Penjualan Cash, Kredit, Tender Dan Konsiyansi Di PT. Indofarma Global Medika Medan

Febri Yanti Raja Guk-Guk^{1*}, Indra Fauzi²

Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah^{1,2}

febriyantirajagukguk63@gmail.com¹, fauziindra14@gmail.com²

**Corresponding Author*

ABSTRACT

Companies in Indonesia are always developing rapidly following the existing industrial revolution. A sales system must exist, for every company where the sales system is divided into 4 parts, namely, Cash, Credit, Tender, Consignment. This research resulted in an effective sales information system that is fully managed by an administrator in controlling all information relating to the governance of product data and sales data. In this method, researchers obtain data based on interviews and direct observation of the ongoing process. The purpose of the researchers is to describe and evaluate the cash, credit, tender and consignment sales systems at PT.Indofarma Global Medika. The method used is descriptive method. After the researchers conducted the research it showed that the sales system was running well. This research resulted in an effective sales information system that is fully managed by an administrator in controlling all information relating to the governance of product data and sales data.

Keywords: Sales System Cash, Credit, Tender, Consignment

ABSTRAK

Perusahaan di Indonesia selalu berkembang dengan cepat mengikuti revolusi industri yang ada. Suatu sistem penjualan pasti ada, bagi setiap perusahaan yang dimana sistem penjualan itu terbagi atas 4 bagian yaitu, Cash, Kredit, Tender, Konsiyansi. Penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan yang efektif yaitu yang dikelola penuh oleh seorang administrator dalam mengendalikan semua informasi yang berkaitan dengan tata kelola data produk dan data penjualannya. Pada metode penelitian ini mendapatkan data-data berdasarkan wawancara dan pengamatan langsung terhadap proses yang sedang berjalan. Tujuan peneliti untuk mendeskripsikan, mengevaluasi sistem penjualan cash, kredit, tender, dan konsiyansi di PT.Indofarma Global Medika. Metode yang dilakukan adalah metode deskriptif. Setelah peneliti melakukan penelitian menunjukkan bahwasanya sistem penjualan berjalan dengan baik. Penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan yang efektif yaitu yang dikelola penuh oleh seorang administrator dalam mengendalikan semua informasi yang berkaitan dengan tata kelola data produk dan data penjualan.

Kata Kunci : Sistem Penjualan Cash, Kredit, Tender, Konsiyansi

1. Pendahuluan

Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Penjualan merupakan faktor penting dalam kemajuan dan perkembangan perusahaan, karena pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan digunakan untuk membiayai kelangsungan perusahaan, terlebih dalam menghasilkan keuntungan. Oleh sebab itu wajar jika perusahaan mempertimbangkan pentingnya peranan sistem informasi penjualan.

Menurut (Ladjudin, 2013) "Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dengan komponen lainnya, karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi yang ada didalam sistem tersebut". Sedangkan menurut (Sutabri, 2012) "Sistem adalah kumpulan dari unsur, komponen, maupun variabel yang terorganisir, dan

saling berinteraksi, serta bergantung satu sama lain". Dari penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan kesatuan yang saling berhubungan untuk melaksanakan kegiatan tertentu bersama-sama dalam rangka mencapai suatu tujuan.

Penerapan sistem informasi pada suatu bisnis secara umum dapat meningkatkan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dengan cara memberikan nilai tambah pada produk dan jasa yang dihasilkannya. Penerapan sistem informasi memerlukan input berupa data dan yang kemudian akan diproses menjadi informasi. Informasi ini nantinya diperlukan perusahaan untuk membantu operasionalnya dan juga dalam pengambilan keputusan.

Faktor utama perusahaan untuk dapat bertahan dan terus berjalan, perusahaan harus melakukan penjualan, tanpa penjualan perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan dari terbentuknya perusahaan tersebut, (Tolinggilo, 2010). Semakin banyak perusahaan menjual produknya maka perusahaan tersebut akan lebih banyak mendapatkan laba. Penjualan ada dua cara, yaitu penjualan secara penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan dengan penjualan kredit keuntungan yang didapat lebih, (Riadi, 2012), sedangkan penjualan tunai adalah pembelian dengan pembayaran secara langsung membayar lunas sebesar harga yang dibayar dan akan dilakukan pencatatan transaksi, (Mulyadi 2016).

2. Tinjauan Pustaka

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan sebagian manusia dalam menjual barang dagangan yang dimiliki baik itu barang ataupun jasa kepada pasar agar mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan (Himayati, 2008). Dengan pengertian lain definisi penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi (Rangkuti, 2009).

(Susanto, 2013) aktivitas penjualan, yaitu :

1. Aktivitas penjualan adalah suatu sumber pendapatan bagi perusahaan. Semakin banyak penjualan dalam perusahaan maka otomatis pendapatan dalam perusahaan tersebut akan meningkat.
2. Hasil dari penjualan merupakan aset lancar perusahaan, oleh karena itu harus dikontrol.
3. Dari adanya penjualan perusahaan tersebut mengalami perubahan posisi harta.
 - a. Timbul piutang pada penjualan kredit
 - b. Persediaan barang dalam gudang berkurang

Penjualan merupakan strategi utama perusahaan untuk dapat menjalankan suatu perusahaan. Penjualan yang terjadi dapat menimbulkan laba pada pihak yang menjualnya. Ketika perusahaan mengalami banyak penjualan maka perusahaan akan menerima laba. Semakin tinggi angka penjualan maka semakin tinggi juga laba yang diterima. Sebaliknya sedikit penjualan yang terjadi maka sedikit juga laba yang diterima.

Perusahaan selalu mempunyai banyak cara untuk meningkatkan penjualan. Ketika penjualan berkurang pasti perusahaan akan dapat mengalami kerugian. Karena dengan laba dari penjualan yang sedikit tidak akan dapat menghidupkan atau menjalankan perusahaan tersebut dengan lancar. Penjualan dikenal dengan dua cara, yaitu :

1. Penjualan Tunai merupakan pembayaran barang/jasa yang dibayar dengan lunas pada saat pengambilan barang/jasa tersebut.
2. Penjualan Kredit adalah penjualan dengan metode pembayaran berangsur. Dengan membayar uang muka dan uang setoran bulanan pembeli dapat membawa pulang barang/jasa yang dibeli. Setiap pengajuan pembelian kredit ada syarat-syarat yang

diberikan oleh pihak perusahaan. Ketika proses penjualan kredit terjadi akan timbul piutang, yaitu perusahaan akan menagih uang tagihan sesuai waktu dan nominal yang disepakati.

3. Penjualan Tender adalah penjualan yang melibatkan penyelenggara lelang atau tender, dan diikuti oleh beberapa vendor atau penyedia yang saling "mengadu" harga penawaran satu sama lain.
4. Konsinyasi adalah tindakan memberikan suatu barang kepada pihak lain untuk dijual kepada pembeli yang belum dipastikan keberadaannya.
5. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, metode, alat dan semuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Menurut (Mulyadi, 2010), fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi pencatatan, dan fungsi akuntansi. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2010), adalah input, model, output, teknologi, basis data dan pengendalian.

(Haryono, 2013) mengemukakan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, dimana pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan dan sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Untuk melindungi kepentingan penjual dari kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat beberapa bentuk perjanjian penjualan kredit, yakni diantaranya:

- a) Perjanjian penjualan bersyarat, dimana barang-barang telah diserahkan, tetapi hak atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayarannya dilunasi;
- b) Pada saat perjanjian ditandatangani dan pembayaran pertama telah dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotikkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar pada pihak perusahaan;
- c) Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran dilunasi oleh pembeli, baru wali menyerahkan hak atas barang-barang itu kepada pembeli. Perjanjian semacam ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan;
- d) Beli sewa, dimana barang-barang yang telah diserahkan kepada pembeli dianggap disewakan kepada pembeli sampai harga dalam bentuk kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

Tender ialah suatu kontrak bisnis oleh kontraktor atau supplier guna memasok suatu barang atau jasa yang dapat dilaksanakan dalam dua mekanisme, yakni open bid tender, penawaran dengan persaingan menurunkan harga oleh peserta dan sealed bid tender, penawaran bermaterai yang tidak dapat diturunkan harganya oleh peserta tender (Guritno, 1992).

Menurut (Darsono, 2014) konsinyasi dapat diartikan sebagai penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Menurut Nurjamal (2014) konsinyasi adalah barang dari supplier diberikan kepada pemilik toko untuk dijual kepada pembeli. Menurut Afriyanto (2014), penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain untuk menjualkan barangnya dengan pemberian komisi tertentu. Menurut Hidayat (2012), konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu.

Pemilik barang yang menitipkan barang disebut consignor (pengamanat), sementara pihak yang dititipkan barang disebut consignee (komisioner).

3. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Indofarma Global Medika Medan yang beralamatkan di Jl. SM. Raja Km 10.8 Kec. Medan Amplas. Penelitian ini dilakukan secara langsung terjun kelapangan untuk melakukan pengumpulan data, mencari fakta, dan menganalisis tentang sistem penjualan di PT.Indofarma Global Medika Medan.

Menurut (Sugioyono, 2018) Metode Penelitian kualitatif ialah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang almhiah, (sebagai lawannya eksperimen) dimana penelitian adalah sebagai instrumen kunci.

Teknik Pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini dengan cara observasi, wawancara dan intisari dokumen. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari data melalui observasi dan wawancara. Penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan data, mengamati dan menganalisis dokumen-dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian.

4. Hasil dan Pembahasan

PT Indofarma Global Medika (IGM) didirikan pada tahun 2000 dan merupakan Entitas Anak Perseroan yang bergerak dalam bidang perdagangan dan distribusi obat, alat kesehatan, dan perbekalan kesehatan serta solusi bisnis Laboratorium Rumah Sakit Terpadu. Persentase kepemilikan saham Perseroan terhadap IGM adalah sebesar 99,999%.

IGM memiliki 29 cabang yang menjangkau seluruh Indonesia. Dengan mengusung slogan "One Day Service", IGM didukung oleh sistem teknologi informasi yang terintegrasi dari seluruh cabang yang dimiliki. Dalam menjalankan usahanya IGM melakukan otomatisasi pengawasan terhadap tenaga penjual yang ada di lapangan melalui penerapan sales force automatitiation berbasis cloud. Sistem ini mencakup pembuatan, pengiriman dan penyelesaian pekerjaan lapangan.

Data-data yang dibuat dalam sistem penjualan yang akan diolah adalah sebagai berikut :

1. Data SOA (Sales Order Acknowledgement)
2. Data Surat Pengiriman Barang (Delivery Order)
3. Data Faktur Penjualan

Laporan-laporan yang diusulkan untuk dibuat berdasarkan kebutuhan informasi dari pihak yang bertanggung jawab adalah sebagai berikut:

1. Laporan Persediaan Barang
2. Laporan Penjualan Barang
3. Laporan Pengiriman Barang

Contoh Kartu Barang

Indofarma Global Medika KARTU BARANG									
Kode Barang	GATTA 3085-1000								
Nama Barang	GATTA 3085-1000								
Barang Indikasi	GATTA 3085-1000								
Kemasan	GATTA 3085-1000								
Nama Pakar	GATTA 3085-1000								
Number Registrasi	GATTA 3085-1000								
Item	SPESIFIKASI	Disesuaikan Sesuai	MUTASI	NO INVENT	STOK	STOK	STOK	STOK	STOK
Item	SPESIFIKASI	Disesuaikan Sesuai	Mutasi	NO INVENT	STOK	STOK	STOK	STOK	STOK
100-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
200-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
300-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
400-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
500-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
600-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
700-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
800-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
900-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1000-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1100-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1200-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1300-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1400-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1500-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1600-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1700-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1800-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
1900-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2000-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2100-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2200-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2300-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2400-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2500-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2600-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2700-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2800-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
2900-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001
3000-1	2001	2001	10	2001	2001	2001	2001	2001	2001

Gambar 1. Kartu Barang

Kartu barang ini gunanya untuk mencatat transaksi suatu produk baik masuk maupun keluarnya barang tersebut agar bisa terkontrol baik secara fisik maupun secara outlet maupun customer yang mengambil produk tersebut

Contoh Packing list

Print Packing List

No. :
Rev. :
Berlaku. :

Sales Order No. : 150033206 List No. : 1250031118 Cust No. : 1400004438
Cust. P.O. No. : 25-11-2022 Packing List Date : 25-NOV-22 Cust Name : PT. BAKRIE RS. IBU KARTINI KISARAN
Date : 25-NOV-22 No. TO : 2500041336 Site Name : PT. BAKRIE RS. IBU KARTINI KISARAN
Memo :

No.	Item Code	Item Text	Ordered	Delivery	Whs	Location	Batch	Exp Date	Quantity					
									Total	Qty Per Packing	Packing	Receh	Kubikase M3	Tonase Kg
1	PINDO0001T010	Of Indoclon Tab Satuk Gula Kik 30 (3 strip @10 tablet)	50,000	25-DEC-22	GDA	NA020305 01	22TD1020	31-MAR-24	50,000	125	0	50,000	0.01295	1.944,450
Sub Total Per-Item:									50,00				0.01295	1.944,450
Total:									50,00				0.01295	1.944,450

No. POL:

M. ALFIANDHY SYAHPUTRA
Ekspedisi/Pengantar Barang

Petugas Gudang

Gambar 2. Packing List

Packing List adalah sebuah dokumen untuk pengambilan barang sesuai dengan permintaan outlet yang dibuat oleh fakturis dan packing slip sebagai alat dokumen untuk petugas gudang atau pelaksana gudang untuk mengambil barang sesuai yang ada dipacking slip untuk disediakan dan akan dikirim ke outlet yang bersangkutan.

5. Penutup

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah bahwa sistem penjualan yang dilakukan di PT. Indofarma Global Medika Cabang Medan adalah reguler dan e catalog. Terdapat Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi lead time proses keluar masuk barang. Faktor internal diantaranya permintaan muat barang yang tidak melalui admin gudang, dan adanya kesalahan update pada data outstanding. Sedangkan Faktor eksternal terjadi kesalahan pemahaman antara IGM terhadap distributor karena salah pesan barang.

Berdasarkan penjelasan mengenai hasil analisis yang telah dilakukan maka ada beberapa hal yang disarankan yaitu :

1. Perusahaan harus lebih memperhatikan stok barang yang ada.
2. Perusahaan harus tetap menjaga kerja sama yang baik dengan perusahaan distributor lainnya.

Daftar Pustaka

- Dindayani, Nadya. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Efektivitas dan Efisiensi Sistem Pengendalian Intern Pada PT. Optik Tunggal Sempurna Cabang Mall Ratu Indah. *Jurnal ECONOMICS BOSOW*, 5(003) : 172-185
- Hadijah, Nur. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Haji Kalla Cabang BauBau. *Jurnal Ilmiah Bongaya (JIB)*, 5(2) : 1-11
- Lecture, Pieter. (2016). Analisis Sistem Informasi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantau Prapat. *Jurnal TIMES*, 5(6) : 10
- Prasetyo, Andri. (2016). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar. *Jurnal Ilmiah Teknologi dan Informasiasia ASIA (JITIKA)*, 10(1) : 16
- Ramadhan, Farhan. (2018). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Mustika Jati. *Kalbiscentia*, 5(1) : 43-57

- Ramadhan, Firdaus Arsy. (2020). Pengembangan Sistem Tender Online Dalam Pengadaan Barang Berbasis Web (Studi Kasus RS. Pelni Jakarta). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 4(8) : 2680-2687
- Sucipto, Adi. (2020). Sistem Penjualan Oleh Sales Marketing Pada PT Erlangga Mahameru". *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi (JTSI)*, 1 : 105-110
- Sugiono. (2018). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung : alfabeta
- Suzana, Suzi. (2022). Analisi Penjualan Konsiyansi Terhadap Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru . *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 8(2) : 378 - 385
- Tumalun, Tommy L.H. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal Emba*, 7(3) : 3019-3028
- Tumalun1, Tommy L.H. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA*, 7(3) : 3019 – 3028