

## Analisis Penjualan Reseller Di CV Amanda Brownies

Mochammad Ridwan Gartiwa

Program Studi Akuntansi STIE STEMBI, gartsanguinis@gmail.com

### Abstrak

**Tujuan\_** Untuk mengetahui bagaimana penjualan reseller yang diterapkan CV Amanda dan bagaimana mengatasi kendala yang dihadapi

**Desain/Metode\_** Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan metode deskriptif. Sumber data yang digunakan didapat dari dokumen penjualan reseller.

**Temuan\_** adanya kendala dalam penginputan data reseller

**Implikasi\_** CV Amanda Brownies menerapkan sistem penjualan reseller yang lebih baik

**Originalitas\_** Penelitian ini belum pernah dilakukan di CV Amanda

**Tipe Penelitian\_** Studi Empiris

**Kata Kunci :** Analisis Penjualan, Penjualan Reseller, Reseller

### I. Pendahuluan

Setiap perusahaan yang didirikan, baik perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan, industri maupun jasa mempunyai tujuan dan sasarannya masing-masing. Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Hal yang perlu mendapat perhatian adanya kecenderungan terjadinya ketidakselarasan antara tujuan dan sasaran perusahaan. Efektifitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan di nilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Penjualan merupakan sumber penerimaan kas pada perusahaan. Oleh karenanya, aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan didalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sehingga aktivitas penjualan harus dikelola secara baik dan benar agar bisa memberikan suatu keuntungan yang besar bagi perusahaan.

CV Amanda Brownies merupakan pelopor brownies yang telah menjadi oleh oleh khas Bandung. Hal ini menjadi peluang bisnis bagi reseller untuk menjual kembali produk brownies yang banyak di minati ini. Banyaknya reseller tentu membantu memperkenalkan produk brownies ini ke khalayak umum. Reseller biasanya terdapat di pusat oleh oleh ataupun di rest area jalan tol. Dengan adanya reseller tentu pemasaran menjadi lebih luas lagi dan penjualan akan meningkat. Oleh karena itu diadakannya kerja sama antara CV Amanda Brownies dengan Reseller berupa potongan harga. Sering terjadi ketika pembayaran telah selesai tetapi produk yang dibayar tidak ada dikarenakan reseller membayar terlebih dahulu sebelum barang diambil. Dikarenakan pembatalan menjadi hal yang sebisa mungkin tidak dilakukan, maka pada input penjualan harus teliti dan benar. Reseller mengambil barang pesanan setelah datangnya kiriman. Itu akan menjadi kendala yang terjadi di CV Amanda. Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana penjualan reseller dan solusi yang diterapkan CV Amanda untuk mengatasi kendala yang dihadapi.

## II. Kajian Teori

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli, menurut Mulyadi (2013). Sadeli (2014) menjelaskan bahwa menjual atau penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan.

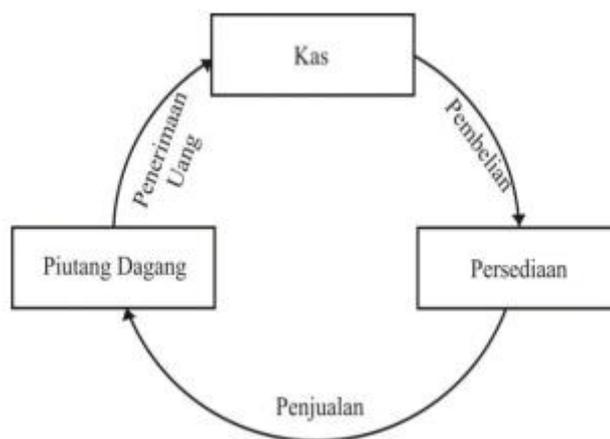
Sadeli (2014) menjelaskan, terdapat Prosedur Penjualan yang terjadi yaitu: 1) Customer/pembeli datang ke toko untuk membeli barang yang di inginkan atau melakukan transaksi ekonomi; 2) Petugas toko/bagian penjualan melayani apa yang di butuhkan customer, lalu bagian penjualan mengonfirmasikan ke gudang apakah barang yang diminta customer tersedia atau tidak; 3) Jika barang yang di ingikan customer tersedia di gudang, maka bagian gudang akan membawakan barang yang dimaksud costomer ke bagian penjualan, selanjutnya customer dapat langsung membayar di kasir dan kasir akan membuat nota penjualan barang untuk customer; 4) Apabila barang yang dimkasud customer tidak tersedia di gudang makan petugas toko memberikan alternative atau penawaran pilihan barang lain dengan tipe yang sama kepada customer; 5) Setelah barang sudah tersedia dan customer telah membayar lunas di kasir maka customer dapat membawa pulang barang tersebut.

Penjualan tunai adalah merupakan salah satu bentuk transaksi dari barang dan jasa. Dalam transaksi penjualan secara tunai ini, penjual langsung menyerahkan barang kepada pihak pembeli setelah pembeli membayar uang kepada penjual. Definisi penjualan tunai dan penjualan kredit menurut Mulyadi (2013) "Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli". Berbeda dengan penjualan tunai, penjualan kredit menurut Mulyadi (2013) "Penjualan kredit 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".

Mulyadi (2013) menyatakan Prosedur Penjualan Tunai yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013) yaitu sebagai berikut: a) Bagian Order Penjualan: Bagian order penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan; b) Bagian Kas: Bagian Kas menerima faktur penjualan tunai untu mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoprasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas; c) Bagian Gudang: Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang; d) Bagian Pengiriman: Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua. e) Bagian Jurnal : Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

Sedangkan Prosedur Penjualan Kredit yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013) adalah sebagai berikut : a) Bagian Order Penjualan Bagian order penjualan dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli; b) Bagian Gudang Bagian gudang dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang telah di order oleh pelanggan/pembeli dan mempersiapkan penge-pack-an

barang untuk barang tersebut di kirimkan oleh bagian pengiriman; c) Bagian Pengiriman Bagian pengiriman dalam prosedur ini fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit; d) Bagian Pencatatan Piutang: Bagian pencatatan piutang dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang; e) Bagian Penagihan: Bagian penagihan dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit; f) Bagian Pencatatan Penjualan: Bagian pencatatan penjualan dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan. Berikut ini merupakan gambar dari siklus Penjualan Kredit yang dinyatakan oleh Firdaus A Dunia (2013) adalah sebagai berikut:



Gambar Siklus Penjualan Kredit

Menurut Afriyanto (2014), penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian antara pemilik barang dengan pihak lain untuk menjualkan barangnya dengan pemberian komisi tertentu. Afriyanto (2014) menjelaskan, pihak-pihak yang terlibat dalam konsinyasi adalah: 1) Pengamanat (consignor) adalah pihak yang menitipkan barang atau pemilik barang. Pengamanat akan tetap mencatat barang yang dititipkannya sebagai persediaan selama barang yang dititipkan belum terjual atau menunggu laporan dari komisioner; 2) Komisioner (consignee) adalah pihak yang menerima titipan barang. Penjualan konsinyasi dalam pengertian sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan.

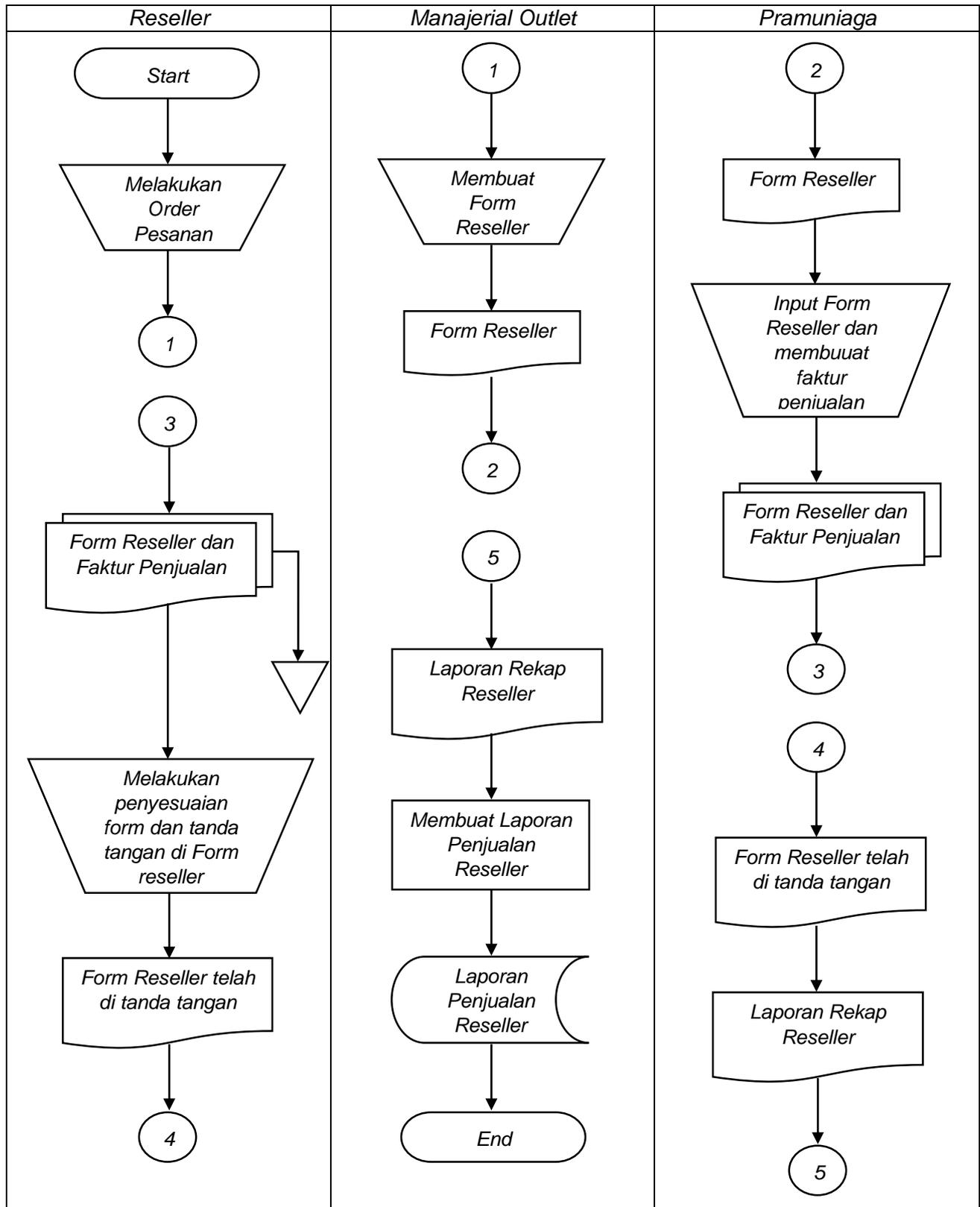
Reseller adalah orang atau pihak yang menjual kembali produk orang lain atau supplier dimana reseller ini berdiri sendiri atau bukan merupakan pegawai dari supplier. Reseller memiliki sistem yang sama dengan dropshipper, hanya saja menjadi reseller diperlukan modal yang cukup untuk membeli dan menyotok barang yang akan kita jual nanti.

**III. Metode Penelitian**

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu kualitatif. Pendekatan yang digunakan dengan pendekatan induktif. Unit analisis yang diteliti yaitu penjualan reseller. Sumber data yang digunakan didapat dari dokumen penjualan reseller. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan observasi langsung. Jenis data yang diteliti adalah primer yaitu data langsung dari sumbernya. Metode analisis yang digunakan yaitu deskriptif.

IV. Hasil Dan Pembahasan

Tabel 4.1  
Flowchart Penjualan Reseller



Pesanan atau order reseller datang 1 (satu) hari sebelum hari pengambilan barang atau pada saat pagi sebelum kiriman barang datang. Pesanan reseller biasanya dikirim melalui Whatsap atau Telegram. Setelah pesanan datang, ada baiknya Manajerial Outlet melihat estimasi dan stok agar pesanan bisa sesuai dengan permintaan reseller. Terkadang ada juga pesanan yang datang pada saat reseller datang. Reseller yang pesan pada saat datang akan besar kemungkinan untuk mengurangi order pesannya, karena stok barang lebih didahulukan kepada reseller yang terlebih dahulu mengirimkan pesanan. Setelah pesanan datang, Manajerial Outlet membuat Form Reseller untuk di rekap dalam laporan penjualan reseller dan di tanda tangani oleh Reseller sebagai tanda bukti pemesanan. Setelah dibuatkan Form Reseller, Manajerial Outlet menyerahkan Form tersebut ke Pramuniaga untuk di input di aplikasi kasir.

Pada saat melakukan pembayaran, input pesanan reseller melalui aplikasi "Point of Sales" sesuai dengan Form Reseller yang telah dibuatkan oleh Manajerial Outlet. Pada tahap ini, agar proses penginputan berjalan dengan baik usahakan untuk didampingi oleh Manajerial Outlet. Karena aplikasi Point of Sales berbasis online, Pramuniaga melakukan penginputan pesanan reseller di aplikasi lama atau disebut juga input manual agar dapat meminimalisir kesalahan input. Jika tidak melakukan input manual pada saat ada pengurangan pesanan atau barang yang dipesan tidak ada dapat dengan mudah diubah atau dibatalkan di aplikasi lama. Setelah selesai melakukan penginputan, cek kembali pesanan reseller didampingi oleh Manajerial Outlet. Jika sudah, berikan Form Reseller kepada reseller untuk ditanda tangani. Setelah itu, Form Reseller yang sudah ditanda tangani oleh reseller dibuatlah laporan rekap reseller untuk berikan kembali ke Manajerial Outlet untuk di rekap dalam bentuk laporan penjualan reseller dan dikirim ke kantor pusat setiap 1 (satu) bulan sekali. Pada saat membuat laporan penjualan reseller biasanya manajerial outlet membuat rekapan berbasis data atau melalui aplikasi Microsoft Excel tiap reseller agar lebih mudah pada saat dikirimkan.

Pada saat kiriman barang datang, Pramuniaga menyiapkan pesanan reseller sesuai dengan Form Reseller dengan teliti. Jika pesanan sudah siap beritahukan kepada reseller bahwa pesanan telah siap. Usahakan untuk melakukan pengecekan barang kembali didampingi oleh reseller dan Manajerial Outlet agar barang sesuai dengan pesanan. Pengecekan yang lebih pasti yaitu dengan melakukan penyesuaian melalui struk atau faktur penjualan reseller yang telah dibayar karena barang sudah pasti milik reseller yaitu barang yang sudah dibayar oleh reseller. Jika telah selesai beritahukan kepada Manajerial Outlet bahwa pesanan reseller sudah sesuai dengan Form Reseller dan telah selesai di cek barang reseller untuk dibawa oleh reseller. Terakhir, Pramuniaga menginput kembali pesanan reseller di aplikasi Point of Sales agar penjualan tercatat secara online.

## V. Penutup

Berdasarkan penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan reseller belum dilaksanakan secara tertib sehingga terjadi berbagai permasalahan yang merugikan CV Amanda

Ada beberapa saran yang dapat dikemukakan yaitu sebagai berikut: 1) CV Amanda memiliki prosedur operasional standar untuk proses penjualan reseller; 2) Manajerial Outlet melakukan pemantauan secara intensif dengan menempatkan penanggungjawab khusus penjualan reseller

## Daftar Pustaka

- Afriyanto. 2014. Akuntansi Keuangan Lanjutan I. Modul. Rokan Hulu
- Ajha, Tresna. 4 Juli 2016. Ini Dia Pengertian Reseller !! Dan Bagaimana Cara Kerjanya. Website : <https://www.kerjaonline.my.id/2016/04/apa-itu-reseller.html>
- Dunia, Firdaus A. 2013. Pengantar Akuntansi, Edisi Keempat, Penerbit : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Mulyadi. 2013. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Ketiga Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Rachma, Aninda. Mei 2015. SIA Dasar Teori Akuntansi Penjualan. Website : <http://aninda21.blogspot.co.id/2015/05/siadasar-teori-akuntansi-penjualan.html>
- Sadeli, Lili M. 2014. Dasar – Dasar Akuntansi . Edisi ke Delapan. PT. Bumi Aksara. Jakarta.