

Penerapan Sistem Penjualan pada PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang

Fanie Yolanda
Universitas Buddhi Dharma
Email : faneyolanda112@gmail.com

ABSTRAK

Praktik kerja magang dilaksanakan di PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang pada bagian *marketing* selama 1 (satu bulan) terhitung sejak 01 April 2024 s.d 31 Mei 2024 dengan 6 (enam) hari kerja dari pukul 08.30 – 17.00 WIB dengan alamat kantor komplek Jl. Industri Raya I No.10 Blok H, RT.001/RW.002, Pasir Jaya, Kec. Jatiuwung, Kota Tangerang, Banten 15135. Dalam melaksanakan magang ini berfokus pada penerapan sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Incika Jaya Makmur. Tetapi terdapat kendala yang di temukan pada saat mejalankan magang di PT. Incika Jaya Makmur dalam penerapan sistem penjualan yaitu permintaan pelanggan yang tidak diproduksi perusahaan, seperti tempat minum ayam otomatis yang banyak dicari pelanggan. Oleh karena itu perusahaan akan mempertimbangkan untuk membuat atau memproduksi permintaan customer. Melakukan pemantauan secara berkala terhadap tugas dan tanggung jawab di bagian sales, accounting, gudang, dan pengiriman, serta menambah karyawan baru pada setiap bagian untuk mempermudah pekerjaan, mengerjakan stok setiap hari, dan meningkatkan komunikasi antara bagian gudang dan penjualan agar tidak terjadi kecurangan, kesalahan, kelalaian dalam menghitung stok, atau miskomunikasi yang dapat mengakibatkan kerugian.

Kata kunci: Penerapan dan sistem penjualan

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan aspek krusial dalam sebuah perusahaan. Manajemen penjualan yang buruk dapat merugikan perusahaan, karena berpengaruh terhadap laba dan akhirnya mengurangi pendapatan. Menurut (Soemarso, S.R., 2008) “Penjualan merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas dan aktiva”

Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan sistem penjualan pada usahanya. Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama – sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan” (Raymond McLeod, Jr., 2001)

Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Menurut Mulyadi (2016:379) “penjualan tunai 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 diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian

dicatat oleh Perusahaan”. Sedangkan Menurut (Samryn, 2020) Penjualan kredit adalah “penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

PT. Incika Jaya Makmur merupakan distributor dan juga menjual peralatan tempat paakan ternak/unggaas/ikan dan juga hewan peliharaan lainnya. Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Incika Jaya Makmur ini masih manual. Pencatatan penjualan PT. Incika Jaya Makmur masih sederhana dengan mencatat di dalam nota penjualan, kemudian memindahkan kedalam komputer sebagai pencatatan penjualan yang telah terjadi. Perlu diketahui transaksi atau penjualan PT. Incika Jaya Makmur setiap hari tidaklah sedikit melainkan dalam jumlah dan kuantitas yang banyak.

Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Incika Jaya Makmur masih bersifat manual, yang menimbulkan berbagai permasalahan dan risiko. Khususnya terkait dengan koordinasi antara bagian penjualan dan gudang. Saat pelanggan memesan barang, bagian penjualan harus menghubungi gudang untuk memeriksa ketersediaan. Jika barang tidak tersedia, bagian penjualan harus memberitahu pelanggan bahwa barang tersebut kosong. Proses ini menyebabkan sistem penjualan menjadi kurang efektif karena adanya waktu tunggu dalam

pemrosesan pesanan.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti ingin melakukan penelitian tentang Penerapan Sistem Penjualan pada PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem penjualan tersebut terhadap keuntungan di PT. Incika Jaya Makmur.

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Incika Jaya Makmur merupakan sebuah perusahaan yang berdiri kokoh sejak tahun 2018, dengan kantor pusat yang terletak di Ruko Edison Blok A No. 5, Gading Serpong - Tangerang. Sejak awal berdirinya, perusahaan ini telah menetapkan komitmen untuk memberikan layanan terbaik dan solusi yang inovatif dalam industri peralatan ternak. Dengan lokasi strategisnya di kawasan yang berkembang pesat, PT. Incika Jaya Makmur mampu melayani kebutuhan pelanggan dari berbagai daerah dengan efisien dan efektif. Kehadirannya yang telah mapan dalam waktu singkat menandai dedikasinya yang kuat dalam membangun hubungan yang kokoh dengan pelanggan dan mitra bisnisnya, serta dalam menyediakan produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar kebutuhan peternakan masa kini.

Perusahaan tersebut merupakan distributor yang berfokus pada penyediaan peralatan ternak untuk berbagai jenis hewan, termasuk ayam, bebek, dan kambing. Mereka menawarkan beragam produk yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan peternak modern, mulai dari peralatan kandang, perlengkapan pemberian makanan dan minuman, hingga peralatan kesehatan ternak. Dengan komitmen untuk menyediakan solusi terbaik bagi para peternak, perusahaan ini tidak hanya menyediakan produk berkualitas tinggi, tetapi juga memberikan layanan konsultasi yang berfokus pada efisiensi dan kesejahteraan ternak. Dengan demikian, mereka menjadi mitra yang andal bagi peternak dalam memastikan kelangsungan dan keberhasilan usaha peternakan mereka.

Visi Misi Perusahaan

Visi Perusahaan :

Menciptakan produk yang bermanfaat dan inovatif bagi industry peternakan

Misi Perusahaan :

Menyediakan peralatan berkualitas terbaik dengan harga yang dapat dijangkau oleh para peternak seluruh dunia.

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Kedudukan dan Koordinasi

Kedudukan pelaksanaan kerja magang berada di bawah bagian *Marketing* dan ditempatkan di posisi *Sales*. Dan koordinasi pelaksanaan kerja magang berada di bawah bimbingan Ibu Junita Faulina sebagai *Manager Marketing* PT. Incika Jaya Makmur.

PEMBAHASAN

Prosedur yang Membentuk Penjualan

Tunai

Prosedur atas transaksi penjualan tunai adalah sebagai berikut :

a. Prosedur order penjualan

Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

b. Prosedur penerimaan kas

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin cash register sehingga menghasilkan bukti cash register yang akan ditempelkan

pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

c. Prosedur penyerahan barang

Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatannya kedalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.

d. Prosedur pencatatan kas

Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang

Prosedur yang Membentuk Penjualan Kredit

Berikut ini adalah beberapa prosedur yang membentuk penjualan kredit yang ada pada PT. Incika Jaya Makmur :

1. Analisis Resiko Kredit Sebelum menawarkan penjualan kredit, perusahaan melakukan analisis risiko kredit pada calon pelanggan. Analisis risiko kredit ini meliputi penilaian terhadap kelayakan keuangan, rekam jejak pembayaran, dan karakter pelanggan.
2. Pemilihan Kreditur Setelah dilakukan analisis risiko kredit, perusahaan memilih kreditur yang sesuai dengan profil risiko

yang telah ditentukan. Proses ini melibatkan evaluasi atas jumlah kredit yang diminta, lama kredit, dan jangka waktu pembayaran.

3. Pembentukan Kontrak Kredit Perusahaan dan kreditur sepakat dalam sebuah kontrak kredit yang mencakup detail pembayaran, batas waktu pembayaran, dan kewajiban pelanggan. Kontrak kredit ini juga mencantumkan bunga dan biaya tambahan jika pelanggan telat membayar atau tidak membayar.
4. Pelaksanaan Penjualan Kredit Setelah kontrak kredit dibentuk, penjualan kredit dapat dilaksanakan. Perusahaan akan mengirimkan produk atau layanan yang dipesan oleh pelanggan dan mencatat jatuh tempo pembayaran pada sistem keuangan.
5. Monitoring dan Pemantauan Pembayaran Perusahaan melakukan pemantauan dan monitoring pembayaran dari pelanggan secara berkala. Jika pelanggan tidak membayar tepat waktu, perusahaan akan mengambil tindakan seperti mengirimkan surat peringatan atau menagih melalui agen penagihan.
6. Penyelesaian Pembayaran Jika pelanggan melakukan pembayaran secara tepat waktu, maka perusahaan akan menyelesaikan pembayaran dan menghapus catatan hutang dari sistem keuangan. Jika

pelanggan tidak membayar, perusahaan akan mengambil tindakan hukum untuk menyelesaikan pembayaran.

KENDALA YANG DITEMUKAN

Kendala yang ditemukan penulis selama pelaksanaan kerja magang di PT. Incika Jaya Makmur adalah sebagai berikut :

1. Penulis mengalami banyak permintaan pelanggan, jenis tempat minum ayam otomatis yang tidak diproduksi perusahaan sehingga menyebabkan kesulitan dalam menerima pesanan baru.
2. Penulis mengalami **komunikasi yang tidak efektif**, kurangnya komunikasi yang efektif antara departemen penjualan dan departemen produksi dapat menyebabkan ketidaksesuaian dalam pengiriman.
3. Penulis mengalami jika ada lonjakan pesanan dalam jumlah besar, akan sulit untuk mengirim pesanan secara efisien dan tepat waktu.
4. Penulis mengalami masalah dalam proses pembaruan stok, sehingga dapat menyebabkan ketidaksesuaian antara stok fisik dan stok sistem.

SOLUSI ATAS KENDALA YANG DITEMUKAN

Cara mengatasi kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kerja magang, penulis melakukan hal – hal sebagai berikut :

1. Penulis mengajukan kepada perusahaan untuk membuat atau

- memproduksi permintaan *customer*
2. Menjalinkan komunikasi yang baik antara *sales* dan pabrik agar pesanan pelanggan berjalan dengan sesuai.
 3. Menggunakan manajemen waktu yang efektif seperti membuat jadwal, menetapkan prioritas, dan menghindari waktu yang terbuang untuk meningkatkan produktivitas.
 4. melakukan pengecekan stok setiap 1 minggu sekali untuk memverifikasi keakuratan data.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah menganalisis dan mengevaluasi penerapan sistem penjualan pada PT. Incika Jaya Makmur, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Adanya perangkapan tugas di bagian *Sales*. Dimana bagian *sales* juga menjadi bagian *accounting* yang membuat faktur penjualan dan faktur pajak yang seharusnya tugas tersebut dilakukan menjadi tanggung jawab dan wewenang bagian *accounting*. Akibatnya adalah adanya kelambatan dalam pengiriman faktur penjualan dan faktur pajak.
2. Adanya perangkapan tugas di bagian Gudang. Dimana bagian gudang juga menjadi bagian pengiriman yang melakukan tugas pengiriman barang yang seharusnya tugas tersebut dilakukan menjadi tanggung

jawab dan wewenang bagian pengiriman. Akibatnya adalah adanya kelalaian untuk mengisi jumlah barang pada kartu stok gudang.

3. Sering terjadinya selisih stok barang yang tersedia di gudang dan sistem. Hal ini menandakan lemahnya internal kontrol karena kurangnya komunikasi yang *up to date* antara bagian gudang dan bagian penjualan.

SARAN

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai penerapan sistem penjualan pada PT. Incika Jaya Makmur, maka diperoleh saran sebagai berikut :

1. Melakukan pemantauan secara berkala mengenai tugas dan tanggungjawab yang ada pada bagian *sales* dan bagian *accounting*, agar tidak terjadi kecurangan maupun kesalahan yang mengakibatkan kerugian dan menambahkan karyawan baru pada setiap bagian agar mempermudah pekerjaan.
2. Mengerjakan stok setiap hari dan seringnya komunikasi antara bagian gudang dan bagian penjualan agar tidak terjadi *miss communication*.

REFERENSI

- Azhar Susanto. (2013). *Sistem pengendalian informasi*. Lingga jaya, bandung.
- Dr. Baridwan, Zaki . (2009). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta.

- MCLeod, Jr. (2001). *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Jilid 1. PT. Prenhallindo.
- Melatnebar, B. (2019). MENYOAL e-SPT PPH PASAL 23/ 26 DAN PKP TERDAFTAR TERHADAP PENERIMAAN PPH 23/ 26. *Jurnal Akuntansi Manajerial (Managerial Accounting Journal)*, 4(2), 49–68.
- Melatnebar, B. (2021). Pengkreditan Pajak Penghasilan Pasal 24 Sebagai Perencanaan Pajak Yang Efektif.
- Melatnebar, B., & Lалуur, E. (2022). THE TRAINING ON THE IMPLEMENTATION OF PSAK 71 (FINANCIAL INSTRUMENTS) FOR THE ASSOCIATION OF YOUNG ACCOUNTANTS IN THE BANTEN REGION. *Glow: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 22–31.
- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Oktari, Y., Melatnebar, B., & Kurniawan, K. (2021). THE INFLUENCE PROFITABILITY LEVERAGE AND COMPANY SIZE ON TAX AGGRESSIVENESS.
- P Wi, FA Sumantri, B Melatnebar. (2022). Faktor yang Mempengaruhi Audit Report Lag Pada Perusahaan Sektor Energi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *eCo-Fin* 4 (1), 42-49.
- Rahmawati, E., Melatnebar, B., & Dharma, B. (2023). Pengendalian Internal pada Pengaturan Kas On Hand Petugas Pelayanan Uang Tunai PT Bank Negara Indonesia, Tbk Kantor Cabang BSD. *Global Accounting*, 2(2).
- Raymond McLeod, Jr. (2001). *Sistem Informasi*. Jakarta: Prenhallindo.
- Samryn, L. (2020). EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS FUNGSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA PT HANANG GEMA INSTRUMENT. *Ekonomi bisnis indonesia*, 15.
- Soemarso, S.R. (2008). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Rineka Cipta.