

Tinjauan Atas Penjualan dan Pendapatan Sales PT Rohto Laboratories Indonesia Pada Supermarket Yogya Cimanggu Cabang Bogor

Uning Widiastuti, Aang Munawar

Program Studi Perbankan dan Keuangan, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan

EMail: aa ng.munawar@ibik.ac.id

229

Submitted
JANUARI 2022

Accepted
JULI 2022

ABSTRACT

Sales is the activity or business of selling products or services. In the process of selling, the seller or provider of goods and services gives ownership of a commodity to the buyer for a certain price. Revenue is the ability of a company to finance all costs and operations are strongly influenced by its income. The higher the income received, the greater the company's ability to finance all its expenses and activities. Revenue is obtained from various sources, one of which is sales. Sales made include sales procedures within the company. The purpose of this study was to determine the sales procedures of PT Rohto Laboratories Indonesia at Yogya Cimanggu, to see the suitability of the sales procedures carried out and to know the revenue receipt system. The results of the evaluation in the review that the authors carried out showed that the sales procedures of PT Rohto Laboratories Indonesia at Yogya Cimanggu and the revenue receipt system for Yogya Cimanggu's sales at PT Rohto Laboratories Indonesia had run well in accordance with the applicable procedures.

Keywords : Sales Procedures, Revenue

ABSTRAK

Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Pendapatan adalah kemampuan suatu perusahaan untuk membiayai semua biaya dan operasi sangat dipengaruhi oleh pendapatannya. Semakin tinggi pemasukan yang diterima, maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai seluruh pengeluaran dan aktivitasnya. Pendapatan didapatkan dari berbagai sumber, salah satunya yaitu dari adanya penjualan. Penjualan yang dilakukan meliputi prosedur-prosedur penjualan dalam perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan PT Rohto Laboratories Indonesia pada Yogya Cimanggu, melihat kesesuaian dari prosedur penjualan yang dijalankan dan mengetahui sistem penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia. Hasil evaluasi dalam tinjauan yang disusun lakukan menunjukkan bahwa prosedur penjualan PT Rohto Laboratories Indonesia pada Yogya Cimanggu dan sistem penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia sudah berjalan baik sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Kata Kunci : Prosedur Penjualan, Pendapatan

PENDAHULUAN

Era modern seperti sekarang, perusahaan dituntut untuk terus melakukan inovasi secara signifikan mengikuti perkembangan yang ada dengan tujuan agar pelayanan terbaik dapat tetap diberikan. Hal tersebut berlaku untuk seluruh perusahaan baik perusahaan barang maupun perusahaan jasa. Apabila suatu perusahaan dapat melakukan inovasi mengikuti perkembangan yang ada, perusahaan dapat terus bertahan dan terus bersaing. Kemudian, menjalin kerja sama yang baik pun merupakan hal yang perlu

JABKES

Jurnal Aplikasi Bisnis
Kesatuan
Vol. 2 No. 2, 2022
page. 229-238
IBI Kesatuan
ISSN 2807 – 6036
DOI: 10.37641/jabkes.v2i2.1494

diperhatikan oleh perusahaan, karena kerja sama baik membuat operasional perusahaan akan berjalan dengan baik dan perusahaan akan tumbuh berkembang sesuai harapan.

Bentuk kerja sama yang perlu diperhatikan yaitu kerja sama antar pegawai dalam suatu perusahaan, kerja sama antara perusahaan dan toko. Bentuk kerja sama antar pegawai akan melahirkan tim kerja yang solid dan memperkuat kinerja dari perusahaan tersebut. Di perusahaan dagang, kerja sama antar pegawai sangat diperhatikan agar perusahaan mampu memberikan yang terbaik kepada pihak luar perusahaan yang bekerja sama dengan perusahaan tersebut. Disamping itu, kerja sama antara perusahaan dengan pihak toko tidak kalah penting untuk diperhatikan. Hal ini karena kerja sama yang baik akan melahirkan kualitas hubungan yang baik dan memudahkan untuk melakukan kerja sama jangka panjang. Dalam hal ini, perusahaan akan mendapatkan citra yang baik jika hubungan kerja sama dengan pihak ritel terjalin dengan baik.

Hubungan kerja sama yang baik dapat diciptakan dari aktivitas perusahaan dengan pihak toko. Contoh dari menjalin hubungan kerja sama yang baik dari perusahaan kepada pihak toko ialah berupa pengiriman barang yang cepat dari waktu order, pemberian hadiah untuk ritel yang melakukan order dalam jumlah banyak, potongan harga untuk pembelian dalam jumlah banyak, memberikan bentuk perhatian lain kepada pihak toko seperti apresiasi saat toko sedang ulang tahun, dan lain sebagainya.

Tujuan dari kerja sama yang baik perusahaan dengan pihak toko (ritel) yaitu agar kegiatan penyaluran atau distribusi barang dapat berjalan dengan lancar, barang dapat sampai ke tangan konsumen, perusahaan dan ritel mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dari adanya penjualan barang, target perusahaan dapat tercapai. Selain itu, proses pendistribusian barang yang dilakukan dengan baik akan berdampak baik pada pendapatan perusahaan. Pendapatan perusahaan tersebut akan digunakan sebagai tambahan modal untuk memproduksi barang yang akan dijual kembali dengan keuntungan yang diharapkan, sebagai tambahan modal untuk mengembangkan usaha, dan lain sebagainya. Pendapatan yang diperoleh kemudian dikelola oleh perusahaan untuk menghasilkan produk dan jasa lagi.

Dalam perusahaan terdapat dua jenis pendapatan. Pendapatan operasional diperoleh dari aktivitas penjualan perusahaan, sedangkan pendapatan non operasional berasal dari periode tertentu yang tidak terkait dengan operasi utama perusahaan. Penjualan barang merupakan salah satu contoh dari pendapatan operasional. Dalam prosesnya, penjualan barang mendapatkan keuntungan yang dipakai untuk mengembangkan perusahaan dan memajukan usaha perusahaan. Proses penjualan barang sendiri tidak berlangsung begitu saja, tetapi melalui berbagai tahapan atau prosedur. Prosedur penjualan yang dijalani di setiap perusahaan tentunya berbeda-beda, disesuaikan dengan jenis barang apa yang diperjualbelikan. Penting membuat prosedur penjualan yang baik dan sesuai pada perusahaan, karena prosedur yang baik dan tepat akan memberikan dampak baik bagi perusahaan.

Prosedur penjualan dimulai dengan menerima pesanan, berlanjut melalui pengiriman, penerbitan faktur, dan pencatatan transaksi penjualan. Prosedur penjualan mencakup beberapa bagian yang memungkinkan pengawasan aktivitas penjualan yang efektif. Tahapan pertama dari prosedur penjualan yaitu prosedur penerimaan order dari pembeli dan membuat faktur untuk memungkinkan pembeli membayar. Prosedur ini memungkinkan fungsi gudang dan pengiriman menyiapkan barang yang akan dikirim. Selanjutnya diikuti dengan prosedur penjualan yang lain. Prosedur penjualan berpengaruh pada pendapatan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan prosedur yang sesuai agar target perusahaan dapat tercapai dan perusahaan dapat terus tumbuh dan berkembang.

Selain prosedur penjualan yang tepat, beberapa langkah lain yang dapat meningkatkan penjualan pun perlu diperhatikan. Hal ini karena antara kualitas produk dengan prosedur penjualan yang dijalankan oleh perusahaan terdapat keterikatan yang tidak dapat terpisahkan dalam menentukan perkembangan perusahaan. Salah satu yang perlu diperhatikan dalam meningkatkan penjualan setelah prosedur penjualan baik yaitu memperhatikan kualitas produk. Saat prosedur penjualan yang dijalankan oleh

perusahaan sudah tepat, kualitas produk merupakan hal yang sama pentingnya untuk diperhatikan karena menjadi penentu dalam peningkatan penjualan. Meningkatkan kualitas produk merupakan cara perusahaan untuk mempertahankan pelanggan. Saat kualitas produk terjadi penurunan, tidak menutup kemungkinan untuk pelanggan meninggalkan perusahaan dan mencari perusahaan lain dengan kualitas produk yang lebih baik.

PT Rohto Laboratories Indonesia merupakan perusahaan multinasional dalam industri farmasi dan kosmetik. PT Rohto Laboratories Indonesia selalu berusaha untuk menciptakan relasi yang baik pada pihak-pihak yang bekerja sama dengan PT Rohto Laboratories Indonesia. Salah satu cara yang dilakukan untuk menciptakan relasi yang baik yaitu menyalurkan produknya ke berbagai toko di berbagai daerah dengan cepat dan tepat. Toko yang bekerja sama dengan PT Rohto Laboratories Indonesia ialah apotek, ritel, toko kosmetik, toko tradisional dan minimarket. Salah satu toko yang bekerja sama dengan PT Rohto Laboratories Indonesia dalam melakukan penjualan produk kepada konsumen adalah Yogya Cimanggu. Pendapatan sales di toko Yogya Cimanggu dapat dikatakan sebagai pendapatan terbaik karena menjadi peringkat ke-3 terbesar kategori toko modern dengan pendapatan sales terbaik di Kota Bogor.

Sehubungan dengan baiknya pendapatan sales toko di Yogya Cimanggu dan menjadi peringkat ke-3 terbesar kategori toko modern dengan pendapatan sales terbaik di Kota Bogor, penulis tertarik untuk melakukan pengamatan terhadap penjualan dan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan dan system penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian terkategori kualitatif deskriptif yang memberikan gambaran mandalam tentang obyek penelitian terkait tujuan penelitian ini. Lokasi tinjauan penelitian ini yaitu PT. Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor Jalan Raya Pemda No. 57A, kedunghalang, Kecamatan Bogor Utara, Kota Bogor 16158. Penelitian dilaksanakan pada Januari sampai dengan Maret 2022.

Data penelitian diperoleh melalui metode observasi dan wawancara secara lisan untuk memperoleh data dan informasi yang mendalam sesuai tujuan penelitian ini. Data yang dikumpulkan mayoritas merupakan data sekunder.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berbagai produk yang telah diluncurkan oleh PT Rohto Laboratories Indonesia dikhususkan untuk perawatan harian. Produk rohto merupakan produk yang termasuk dalam kategori farmasi karena bahan yang digunakan ialah bahan yang sesuai, produk yang dibuat tidak menggunakan pewarna dan pewangi. Terdapat 6 (enam) kategori produk yang terdapat di PT Rohto Laboratories Indonesia, yaitu:

1. *Eye Care*

Eye care merupakan produk yang dibuat untuk menjaga kesehatan mata. Produk yang termasuk dalam kategori *eye care* ialah produk obat tetes mata rohto. Produk ini dibuat untuk mengatasi mata kering, iritasi ringan pada mata, mata kemerahan dan mata yang terkena asap atau debu kendaraan. Fungsi dari produk *eye care* ini ialah membuat mata kembali sehat dan segar. Kandungan yang terdapat di dalam obat tetes mata rohto aman sudah sesuai dengan kebutuhan dari perawatan mata. Produk *eye care* dari Rohto Laboratories Indonesia adalah obat tetes mata rohto. Produk obat tetes mata rohto terdapat berbagai macam sesuai dengan manfaatnya. Rohto eyeflush merupakan salah satu obat mata berupa produk cairan pencuci mata rohto yang bisa digunakan untuk membuat mata kembali jernih, bersih dan segar setelah seharian beraktivitas. Aktivitas di dalam maupun luar ruangan dapat membuat mata menjadi lelah, iritasi dan berdebu. Perlunya rohto eyeflush untuk mengatasi mata yang sudah lelah seharian beraktivitas.

Namun, rohto eyeflush tidak dapat digunakan setiap hari, rohto eyeflush hanya dapat digunakan seminggu dua kali.

2. *Hair Care*

Hair care merupakan perawatan harian pada rambut. Produk yang termasuk kategori *hair care* adalah Selsun Shampoo dan Conditioner. Selsun shampoo dan conditioner berfokus untuk mengatasi masalah kulit kepala yang berketombe, menjaga agar kulit kepala tetap bersih dan sehat. Berbagai macam shampoo selsun sesuai dengan kebutuhannya telah diluncurkan seperti shampoo selsun 7 herbal yang bermanfaat untuk mengatasi rambut ketombe dan rambut rontok. Selain shampoo selsun 7 herbal, jenis shampoo selsun lain yang diproduksi oleh PT Rohto Laboratories Indonesia yaitu selsun yellow double impact, selsun blue, selsun blue 5, selsun gold dan selsun 7 flower dengan manfaat yang beragam. Produk *hair care* dari rohto merupakan produk perawatan yang terbukti ampuh mengatasi masalah kulit kepala. Dengan kandungan yang sudah di uji dermatologi, produk shampoo selsun ini memberikan manfaat yang dapat langsung dirasakan oleh pengguna. Untuk pemakaian rutin maka hasil dari pemakaian akan lebih cepat terlihat.

3. *Health Care*

Health care pada PT Rohto Laboratories Indonesia adalah produk Rohto Fever Patch, berfungsi untuk menurunkan demam dengan cepat, aman serta lembut di kulit. Rohto Fever Patch merupakan plester demam yang digunakan sebagai pertolongan pertama saat anak demam. Rohto Fever Patch tersedia di apotek, toko obat tradisional dan modern, dan toserba.

4. *Lip Care*

Rangkaian perawatan bibir yang membantu mempercantik tampilan bibir sekaligus menjaga kelembaban dan kesehatan bibir. Dengan kandungan yang aman dan sudah teruji dermatologi, *lip care* dari PT Rohto Laboratories Indonesia membantu menjaga bibir tetap lembut dan membuat bibir selalu tampak lebih lembab. Produk yang termasuk dalam kategori *Lip Care* pada PT Rohto Laboratories Indonesia bernama lip ice. Selain Lip Ice, produk yang termasuk ke dalam kategori *lip care* di PT Rohto Laboratories Indonesia ialah khalisa. Khalisa merupakan lip balm seperti lip ice dengan kandungan yang sama namun varian yang berbeda. Lip ice dan khalisa memiliki 2 kategori yaitu kategori lip balm berwarna dan tidak berwarna. Selain itu, produk *lip care* memiliki rasa dari buah-buahan yang sangat beragam, saat dipakai akan terasa aromanya. Khalisa kategori lip balm berwarna akan menghasilkan warna merah muda natural sesuai dengan banyaknya olesan. Jika pemakaian lip balm hanya satu atau dua kali oles maka warna dari lip balm tersebut tidak terlalu nampak terlihat jelas.

2. *Skin Care*

Skin care merupakan serangkaian produk khusus untuk memenuhi kebutuhan kulit. Produk *skin care* yang terdapat dalam PT Rohto Laboratories Indonesia sangat beragam disesuaikan dengan kebutuhan dan jenis kulit. Salah satu perawatan *skin care* dari PT Rohto Laboratories Indonesia yaitu Acnes *Treatment Series*. Produk Acnes ini merupakan produk yang dikhususkan untuk mengatasi masalah kulit berjerawat dan menjaga agar kulit terhindar dari timbulnya jerawat kembali. Berbagai macam produk acnes diformulasikan khusus untuk mengatasi kulit berjerawat dan mencegah timbulnya jerawat. Salah satu produk acnes ialah produk pencuci wajah dengan 5 varian. Acnes pencuci wajah 5 varian tersebut dibedakan berdasarkan garisnya. Acnes creamy wash, acnes complete white, acnes oil control, acnes yoghurt dan acnes deep pore merupakan produk acnes dengan manfaat yang berbeda disesuaikan dengan kebutuhan kulit wajah.

Selain itu, produk lain yang terdapat di PT Rohto Laboratories Indonesia yang termasuk dalam kategori ini ialah produk hadalabo yang dibuat untuk mengatasi flek hitam pada wajah, mencerahkan, melembabkan kulit wajah sehingga wajah tampak bersih dan sehat. Produk hadalabo terdapat tiga kategori yaitu kategori gokujuun, shirojuun dan tamagohada. Ketiga kategori tersebut memiliki keunggulan yang berbeda. Keunggulan dari hadalabo gokujuun ialah untuk mengatasi kulit wajah yang kering,

hadalabo gokujuun berfungsi untuk melembabkan kulit, dikhususkan untuk konsumen yang memiliki masalah kulit kering. Hadalabo shirojuun merupakan rangkaian perawatan hadalabo yang berfungsi untuk melembabkan sekaligus mencerahkan. Kategori hadalabo shirojuun mampu memberikan efek cerah pada wajah jika melakukan pemakaian rutin selama minimal dua minggu dari pemakaian awal. Sedangkan untuk hadalabo tamagohada ialah kategori untuk mengatasi masalah flek hitam pada kulit wajah dan mengurangi minyak berlebih pada wajah. Dalam kategori tamagohada terdapat kandungan AHA BHA dengan fungsi untuk mencegah timbulnya jerawat dan dikhususkan untuk konsumen yang memiliki kulit sensitif.

Produk *skin care* dari rohto merupakan produk terbaik pilihan masyarakat karena hanya manfaat yang melekat. Hadalabo dan Acnes mampu bersaing dengan produk lain yang ada. Meski harga dari kedua produk ini relatif mahal namun banyak masyarakat yang menggunakan kedua produk ini karena sudah mendapatkan manfaat dan hasil dari penggunaan produk tersebut secara rutin.

Rohto menyatakan untuk menciptakan gelombang "kejutan yang membahagiakan" bagi pelanggan, dengan terus mengembangkan produk berkualitas tinggi untuk perawatan kesehatan dan kecantikan yang dapat memberikan manfaat lebih bagi pengguna.

Di Indonesia, Rohto juga dikenal sebagai produk obat tetes mata berkualitas dan terpercaya yang masuk ke pasar Indonesia sejak tahun 1934 dan menjadi yang sangat terkenal hingga sekarang. Meski banyaknya pesaing obat tetes mata yang ada, Rohto menjadi obat tetes mata nomor satu yang menguasai pasar kategori obat tetes mata. Rohto merupakan obat tetes mata dengan nama yang mudah di ingat, dengan kandungan yang sudah disesuaikan untuk mengatasi masalah pada mata.

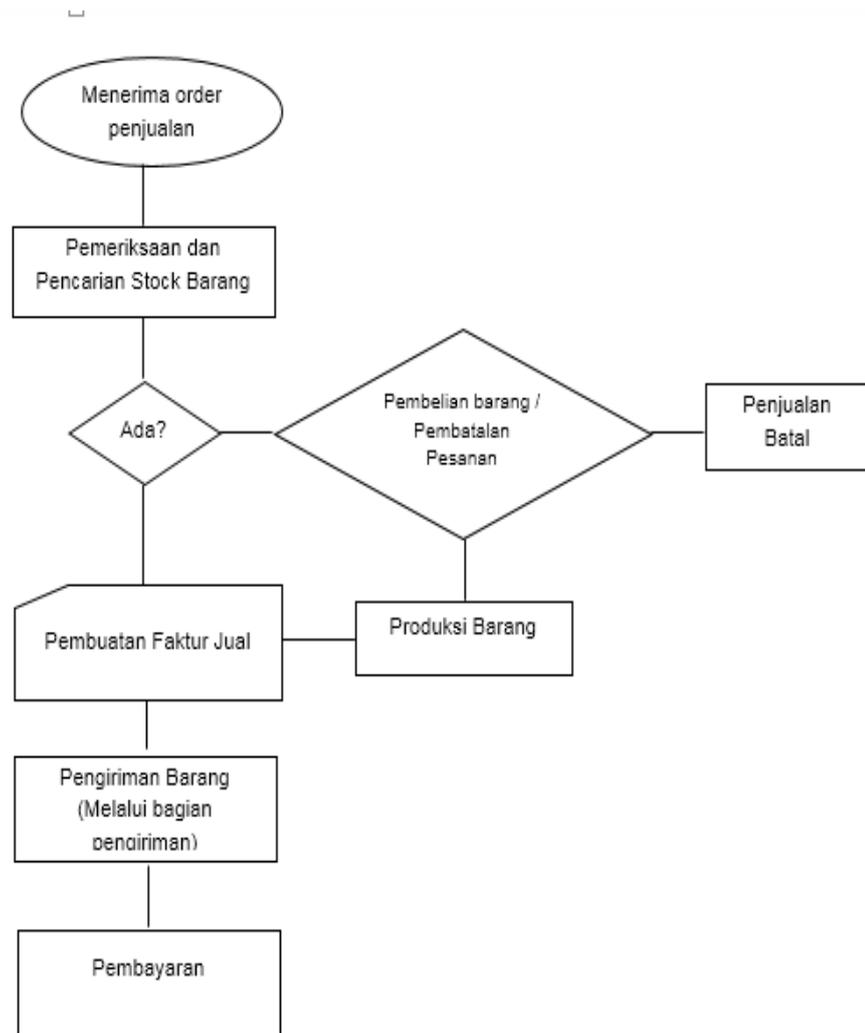
Saat ini, sudah banyak masyarakat yang mempercayai untuk menggunakan produk rohto baik obat tetes mata maupun perawatan wajah, rambut dan bibir. Gencarnya persaingan yang ada dengan perusahaan lain membuat rohto terus melakukan promosi yang gencar dan evaluasi terhadap promosi yang sudah dilakukan agar tetap menjadi pilihan utama pelanggan dan bisa terus memberikan kesan baik di mata masyarakat. Cara yang dilakukan oleh rohto untuk meninggalkan kesan baik ke konsumen ialah dengan memberikan pelayanan terbaik saat melakukan penjualan, menjalin hubungan kerja sama yang baik dari pihak perusahaan dan luar perusahaan, ikut serta saat ada acara-acara besar dengan memberikan sponsor, ikut membuka stand jualan dengan berbagai hadiah menarik yang diberikan kepada pembeli, menarik konsumen dengan menyediakan pengecekan kulit gratis, dan lain sebagainya.

Berbagai upaya yang dilakukan oleh PT Rohto Laboratories Indonesia terbukti membantu dalam mempertahankan perusahaan untuk tetap tumbuh dan berkembang. Maka dari itu, pihak rohto selalu peduli akan kebutuhan masyarakat dan akan terus berusaha untuk memberikan yang terbaik kepada masyarakat. Selain program-program terbaik yang diberikan oleh pihak rohto kepada masyarakat, PT Rohto Laboratories Indonesia juga mempekerjakan karyawan yang memang kompeten di bidangnya.

Prosedur Penjualan

Setiap perusahaan tidak terlepas dari yang namanya prosedur penjualan. Prosedur penjualan ini memiliki peran untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Dalam prosedur penjualan, beberapa tahapan perlu dilakukan sesuai dengan prosedur. Tujuan dari prosedur penjualan ialah untuk membantu, melayani pembeli yang akan membeli suatu barang atau produk. Prosedur Penjualan Pada PT Rohto Laboratories Indonesia merupakan hal yang utama dalam menunjang keberlangsungan hidup perusahaan. Adanya penjualan dengan prosedur yang tepat, perusahaan akan menerima pemesanan kembali dari pembeli yang sama sehingga keberlangsungan hidup perusahaan dapat terus berjalan dengan baik dan akan mengalami perkembangan secara signifikan.

Prosedur Penjualan PT Rohto Laboratories Indonesia pada Yogya Cimanggu



Gambar 3.1
Prosedur Penjualan PT Rohto Laboratories Indonesia pada Yogya Cimanggu

Prosedur Penjualan yang dilakukan oleh PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor kepada Yogya Cimanggu ialah melalui berbagai tahapan mulai dari prosedur order jual sampai ke pembayaran seperti pada gambar di atas yang menunjukkan prosedur penjualan PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor kepada Yogya Cimanggu. Prosedur yang pertama dilakukan ialah prosedur order penjualan yang melibatkan bagian penerimaan pesanan barang. Pada prosedur order penjualan, bagian penerima pesanan melakukan pencetakan faktur penjualan untuk diberikan kepada bagian gudang. Faktur yang telah diberikan kepada bagian gudang kemudian di proses oleh bagian gudang dengan mengecek tersedia atau tidaknya barang yang dipesan. Barang yang disiapkan oleh bagian gudang disesuaikan dengan jumlah barang yang tertera pada faktur penjualan. Jika barang tidak tersedia, maka akan terjadi pembatalan transaksi pada item tersebut dan dilakukan pelaporan kepada bagian produksi agar produk tersebut bisa segera tersedia kembali.

Setelah bagian gudang menyiapkan sejumlah barang sesuai dengan yang tertera pada faktur penjualan, barang tersebut dibawa oleh bagian pengiriman untuk langsung dikirim kepada toko yang memesan (Yogya Cimanggu). Pengiriman barang pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor biasanya dilakukan 2-4 hari setelah diterimanya

surat pesanan. Hal ini karena pihak Yogya Cimanggu memberikan tenggat waktu ketika melakukan pemesanan barang. Apabila pengiriman dilakukan lewat dari tanggal yang telah ditentukan, maka barang tersebut akan ditolak oleh pihak Yogya Cimanggu atau pihak Yogya Cimanggu membuat surat pesanan baru di saat bagian pengiriman datang agar barang tersebut bisa diterima.

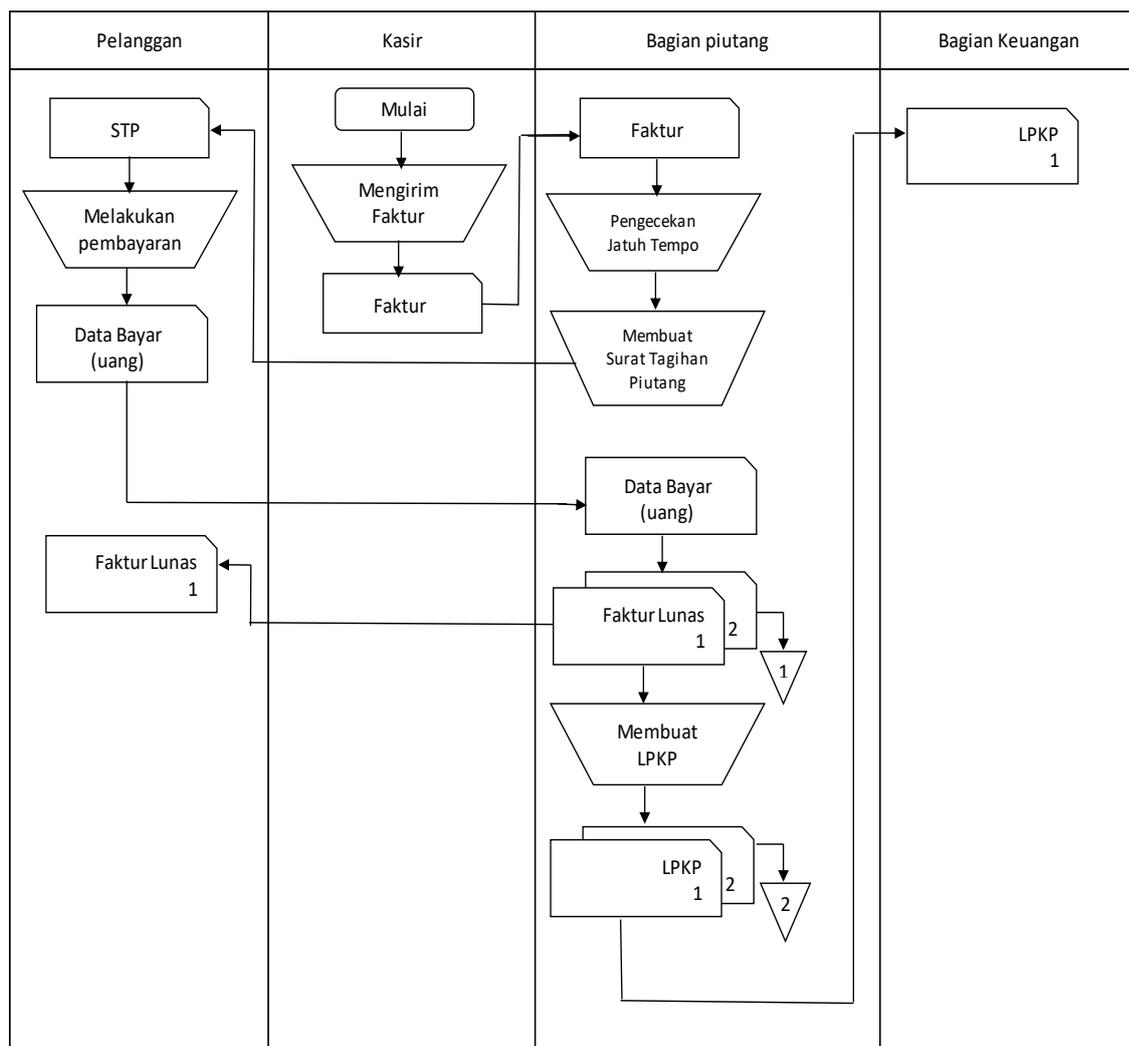
Setelah barang diterima, pembayaran tidak langsung dilakukan oleh pihak Yogya Cimanggu. Pembayaran baru dilakukan maksimal 1 (satu) minggu setelah barang diterima. Pada proses pembayaran, bagian yang terlibat yaitu bagian penagihan. Apabila pesanan barang belum dibayar oleh pihak Yogya Cimanggu lebih dari 1 (satu) minggu, maka PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor tidak dapat memproses pesanan untuk sementara waktu sampai pembayaran selesai.

Sistem Penerimaan Pendapatan Sales Yogya Cimanggu

Dari gambar 3.2 dapat diketahui bahwa sistem penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia termasuk ke dalam sistem penerimaan pendapatan kas dari piutang. Alur sistem penerimaan pendapatan yang tertera pada tabel di atas diawali dari bagian kasir yang melakukan pengiriman faktur kepada bagian piutang yang kemudian bagian piutang melakukan pengecakan tanggal jatuh tempo dari faktur tersebut. Setelah diketahui tanggal jatuh tempo dari faktur yang diberikan oleh bagian kasir, bagian piutang langsung membuat surat tagihan pesanan untuk diberikan kepada pelanggan (Yogya Cimanggu).

Setelah surat tagihan pesanan diterima oleh Yogya Cimanggu, pihak Yogya Cimanggu diharuskan untuk langsung melakukan pembayaran sesuai dengan nominal yang tertera pada surat tagihan tersebut. Apabila pihak Yogya Cimanggu tidak melakukan pembayaran, maka PT Rohto Laboratories tidak dapat melakukan pengiriman pesanan untuk pesanan berikutnya sampai tagihan dinyatakan lunas. Hal ini dilakukan oleh PT Rohto Laboratories Indonesia agar tidak terjadi penumpukkan tagihan yang berpengaruh pada arus kas dan operasional perusahaan.

Setelah PT Rohto Laboratories Indonesia menerima pembayaran dari Yogya Cimanggu sesuai dengan nominal yang tertera pada surat tagihan pesanan, maka PT Rohto Laboratories Indonesia langsung membuat faktur lunas tanda pembayaran sudah selesai atau lunas. Faktur dibuat 2 rangkap, dimana rangkap 1 diberikan kepada Yogya Cimanggu sebagai bukti pelunasan pembayaran dan rangkap 2 disimpan oleh perusahaan pada bagian keuangan sebagai arsip pembayaran yang akan digunakan dalam pembuatan laporan penerimaan kas dari piutang.



Gambar 3.2

Flowchart Sistem Penerimaan Pendapatan Sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia

Berikut disajikan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia.

Tabel 3.3 Pendapatan Sales Yogya Cimanggu Tahun 2020 – 2021

Bulan	2020	2021
Januari	23.529.030	21.630.900
Februari	12.295.740	20.097.195
Maret	20.215.995	21.330.090
April	13.100.580	18.122.730
Mei	14.412.585	29.422.410
Juni	14.385.795	21.106.365
Juli	11.086.350	18.356.955
Agustus	20.843.550	26.017.830
September	22.991.280	19.786.635
Oktober	10.773.180	23.094.060
November	26.187.825	27.099.645
Desember	28.493.670	19.325.295

Sumber: manajemen Yogya Cimanggu

Tabel di atas menunjukkan jumlah pendapatan sales Yogya Cimanggu Tahun 2020 dan 2021. Nominal yang tertera pada tabel tersebut ialah rekap dari penjualan di setiap

minggunya. Jumlah pendapatan sales Yogya Cimanggu dihitung setiap minggu, kemudian diakumulasikan setiap akhir bulan dengan total yang tertera seperti pada tabel di atas. Jumlah pendapatan tersebut dihitung berdasarkan jumlah barang yang dikirim, bukan jumlah barang yang dipesan karena terkadang ada beberapa barang pesanan yang stoknya sedang habis sehingga pengiriman tidak dapat dilakukan. Sistem dan penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu termasuk dalam sistem penerimaan kas dari piutang. Sistem dan prosedur penerimaan kas dari piutang berasal dari transaksi penjualan produk PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor pada Yogya Cimanggu dengan pembayaran yang dilakukan maksimal 1 (satu) minggu setelah barang diterima oleh pihak toko.

Dari tabel 3.3 dapat dilihat bahwa terjadi kenaikan dan penurunan terhadap Sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor yang berpengaruh pada penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor. Setelah melihat tabel data pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia yang mengalami kenaikan dan penurunan di setiap bulannya (tidak stabil) karena beberapa hambatan, langkah yang dapat diambil yaitu mencari solusi agar pendapatan sales Yogya Cimanggu bisa stabil naik dan jika mengalami penurunan, penurunannya tidak berulang (dapat segera teratasi).

PENUTUP

Berdasarkan pembahasan yang sudah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik simpulan bahwa prosedur penjualan dan sistem penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor sebagai berikut: Dalam prosedur penjualan pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor pada Yogya Cimanggu sudah sesuai dengan prosedur penjualan dimana prosedur penjualan diawali dengan menerima order pesanan dan diakhiri dengan pembayaran. Bagian-bagian yang terlibat dalam prosedur penjualan memiliki keterikatan yang erat. Keterikatan yang erat dari setiap bagian dalam prosedur penjualan harus memiliki rasa tanggung jawab, kebersamaan dan rasa kekeluargaan dengan menunjukkan rasa kerja sama yang solid. Hal ini bertujuan agar tujuan bersama terhadap perusahaan yaitu mengembangkan perusahaan dapat terealisasi. Apabila setiap bagian tidak bisa bekerja sama dengan baik maka akan ada hambatan dalam prosedur penjualan tersebut seperti keterlambatan dalam pengiriman, adanya pelimpahan wewenang atau prinsip saling mengandalkan yang menjadikan pengiriman menjadi lambat, dan sebagainya.

Sistem penerimaan pendapatan sales Yogya Cimanggu pada PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor tergolong ke dalam penerimaan pendapatan kas dari piutang. Hal ini karena saat PT Rohto Laboratories Indonesia Cabang Bogor mengirimkan barang ke Yogya Cimanggu, pihak Yogya Cimanggu tidak langsung membayar pesanan barang tersebut. Pembayaran baru dilakukan oleh pihak Yogya Cimanggu maksimal 1 (satu) minggu setelah pesanan diterima atau sebelum melakukan pemesanan barang kembali.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ambiar Ganesha, Muhammad Ezra. 2022. *Apa itu Sales dalam Perusahaan*. Tersedia pada <https://www.hashmicro.com/id/blog/sales-dalam-perusahaan/> diakses pada tanggal 01 Juni 2022.
- [2] FARIZI, A. (2020). *ANALISIS PENERIMAAN TARIF PERUSAHAAN JASA PENGIRIMAN BARANG TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN* (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Jakarta
- [3] Jurnal Entrepreneur. 2021. *Sistem Informasi Akuntansi: Pengertian, Fungsi, Contoh*. Website: <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-dan-fungsi-sistem-informasi-akuntansi-dalam-perusahaan/> diakses pada 23 Mei 2022.
- [4] Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi, Edisi 4*, Salemba Empat, Jakarta.
- [5] Budiman, M. A., & Amyar, F. (2021). The effect of audit opinions, implementation of audit recommendations, and findings of state losses on

- corruption levels in the ministries and institutions of the Republic of Indonesia. *Jurnal Tata Kelola Dan Akuntabilitas Keuangan Negara*, 7(1), 113–129. <https://doi.org/10.28986/jtaken.v7i1.471>
- [6] Damik, D., Purba, E., & Hutabarat, A. S. (2021). The Effect of Population and Human Development Index on Economic Growth Pematangsiantar City. *BIRCI-Journal*, 4(3), 3658–3668.
- [7] Evalin, Z. Z., Sukartaatmadja, I., & Mulyadi, M. N. (2021). Analisis Peran Kinerja Customer Service Dan Teller Terhadap Kepuasan Nasabah Bank. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(2), 151–160. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v9i2.767>
- [8] Fanesha, F., Muktiadji, N., & Hendrian, G. (2021). Pengaruh Loan To Deposit Ratio, Capital Adequacy Ratio, Dan Non Performing Loan Terhadap Profitabilitas Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(2), 131–140. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v9i2.764>
- [9] Guicheldy, A., & Sukartaatmadja, I. (2021). Pengaruh Capital Adequacy Ratio, Non Performing Loan, Biaya Operasional dan Pendapatan Operasional Terhadap Pertumbuhan Laba Bank. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(1), 131–140.
- [10] Hermawan, S., Sudradjat, S., & Amyar, F. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance Perusahaan Property dan Real Estate. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(2), 359–372. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i2.873>
- [11] Hermawan, T., & Sutarti, S. (2021). Pengaruh Likuiditas, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Pengungkapan Sustainability Report. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(3), 597–604. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.1209>
- [12] Widaningsih, N., Sutiharni, S., Istikomah, I., & ... (2021). Application of digital Agricultural Tools in Indonesia: From Creativity towards Rural Community Innovation. ... *Research and Critics* ..., 14092–14102. <https://www.bircu-journal.com/index.php/birci/article/view/3512>
- [13] PT Rohto Laboratories Indonesia. 2022. Website: rohto.co.id diakses pada tanggal 03 Juni 2022
- [14] Putri, N. B., & Widyawati, D. (2013). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Pendapatan Pada PT Kereta Api Indonesia Surabaya. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, 2(9).
- [15] Wardani, W. K. (2014). *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Kasus Pada Pt Anugerah Cendrawasih Sakti Motor Malang)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- [16] Zainisyah, Yuni. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Website:
- [17] <https://yunizainisyah.wordpress.com/tugas/sistem-informasi-akuntansi/dokumen-yang-digunakan-dalam-siklus-pendapatan/> diakses pada tanggal 13 Juni 2022