

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penjualan

Di dalam sebuah perusahaan khususnya dalam perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan, penghasilan utama yang dihasilkannya berasal dari penjualan. Perkembangan penjualan sangat diharapkan perusahaan karena tingkat persaingan antar perusahaan terus meningkat.

1. Pengertian Penjualan

Menurut Puspita Lilis dan Sri Dewi Anggadini (2011) Penjualan adalah aktivitas yang memperjual belikan barang dan jasa kepada konsumen. Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.

Dari beberapa pengertian di atas mengenai penjualan, maka dapat diartikan bahwa penjualan adalah salah satu aktivitas rutin yang dijalani oleh setiap perusahaan dalam memperjualbelikan barang dan jasanya, yang bertujuan untuk memperoleh laba dan membuat perusahaan tersebut terus berkembang.

2. Jenis-jenis Penjualan

Ada 3 (tiga) jenis penjualan, diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Penjualan tunai

Pengertian Penjualan Tunai menurut Mulyadi (2016) adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Sedangkan pengertian Penjualan Tunai menurut Puspita Lilis dan Sri Dewi Anggadini (2011) penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai pada saat barang diserahkan kepada pembeli.

Dari beberapa pengertian mengenai penjualan tunai, maka dapat diartikan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli dengan pembayaran dilakukan saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

b. Penjualan kredit

Penjualan Kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2016). Sedangkan menurut Samryn (2014) penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Menurut Jerry Weygandt (2009) penjualan kredit adalah transaksi penjualan dengan cara pembayaran tertentu sesuai perjanjian. Adapun unsur-unsur dalam perjanjian kredit berupa jangka waktu angsuran kredit, jadwal waktu angsuran kredit, jaminan, dan termin pembayaran. Menurut Susanta (2009) termin adalah cara pembayaran dalam dokumen perjanjian yang dikaitkan dengan prestasi kemajuan pembeli.

Dari beberapa pengertian di atas penjualan secara kredit, dapat diartikan suatu transaksi yang dilakukan perusahaan dengan cara pihak perusahaan mengirimkan barang yang dipesan oleh pelanggan dan pembayarannya dilakukan secara berangsur, sesuai ketentuan yang dimiliki perusahaan tersebut. Cara pembayaran dapat dilakukan dengan termin, sebagai contoh 2/10 n/30. Istilah dari 2/10 n/30 memiliki arti sebagai berikut:

- 2 : menunjukkan persentase diskon yang ditawarkan oleh penjual.
- 10 : menunjukkan jumlah hari (dari tanggal faktur) sebagai batas terakhir dalam hal pembeli harus membayar faktur untuk menerima potongan harga.
- n/30 : perhitungan jika pembeli tidak membayar jumlah penuh faktur dalam 10 hari sebagai syarat potongan harga, maka

jumlah pembayaran bersih yang harus dibayar jatuh tempo dalam waktu 30 hari setelah tanggal faktur penjualan.

C. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi tertentu.

Dari pengertian tersebut ada dua pihak yang melakukan perjanjian ini, yaitu:

1. Pihak pemilik (orang yang menyerahkan barang) atau yang disebut dengan pengamanat atau *consignor*
2. Pihak yang menerima barang (yang menjualkan) barang atau yang disebut dengan komisioner atau *consignee*.

Beberapa hal yang perlu dipahami berkaitan dengan penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Penyerahan barang konsinyasi tidak diikuti dengan kepemindahan hak milik. Komisioner lebih berfungsi sebagai perantara yang menjual barang-barang milik pengamanat. Kepemilikan akan beralih pada saat barang terjual (pengamanat ke pembeli sesungguhnya)

2. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner karena hak milik barang masih berada pada pengamanat sehingga dilaporkan sebagai persediaan oleh pihak pengamanat.
3. Perjanjian konsinyasi mengatur dan kewajiban pengamanat maupun komisioner (misal: komisi untuk komisioner, syarat-syarat pembayaran, penyerahan barang dan pengumpulan piutang tidak dapat ditagih, penanggungan biaya yang dikeluarkan komisioner dalam rangka penerimaan, penyimpanan dan penjualan barang.

D. Tujuan Penjualan

Secara garis besar, tujuan penjualan menurut Tjiptono dan Chandra (2012) bisa dikelompokkan menjadi:

1. Tujuan account-development, yaitu tujuan yang dirancang untuk menekankan penambahan distributor atau pelanggan baru.
2. Tujuan distributor-support, yaitu tujuan yang mengarahkan pada upaya menjalin kerja sama dengan para distributor grosir maupun eceran dalam rangka menerapkan strategi pemasaran.
3. Tujuan account-maintenance, yaitu tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai

produk baru, mendapatkan informasi mengenai perubahan kebutuhan pelanggan atau distributor, dan melaksanakan aktivitas-aktivitas layanan pelanggan.

4. Tujuan account-penetration, yaitu tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan dan produk komplementer lainnya kepada distributor atau pembeli saat ini.