

7.1 Distribusi Penjualan

Distribusi adalah prosedur peningkatan rincian yang tercantum dalam media (misalnya faktor penjualan) dan pengumpulan total ringkasan tersebut untuk keperluan pembuatan laporan. Jika diterapkan dalam penjualan, distribusi penjualan adalah prosedur peningkatan rincian yang tercantum dalam faktor penjualan (misalnya hasil penjualan menurut daerah pemasaran) dan pengumpulan total ringkasan penjualan menurut daerah pemasaran tersebut untuk keperluan pembuatan laporan hasil penjualan menurut daerah pemasaran.

Jika perusahaan menjual berbagai produk di berbagai daerah pemasaran, kepada berbagai jenis pelanggan, dengan berbagai variasi order size, melalui berbagai saluran distribusi, dan melalui berbagai pramuniaga, maka laporan penjualan yang biasanya dibutuhkan oleh manajer pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Hasil penjualan menurut produk
2. Hasil penjualan menurut pelanggan
3. Hasil penjualan menurut besarnya order
4. Hasil penjualan menurut daerah pemasaran
5. Hasil penjualan menurut saluran distribusi

7 Bagian Distribusi Penjualan

Ada 5 metode yang dapat dipakai untuk melakukan distribusi, yaitu:

1. Metode perkolom (columnar methods)

Distribusi Penjualan

7.1 Distribusi Penjualan

Distribusi adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam media (misalnya faktur penjualan) dan pengumpulan total ringkasan tersebut untuk keperluan pembuatan laporan. Jika diterapkan dalam penjualan, distribusi penjualan adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam faktur penjualan (misalnya hasil penjualan menurut daerah pemasaran) dan pengumpulan total ringkasan penjualan menurut daerah pemasaran tersebut untuk keperluan pembuatan laporan hasil penjualan menurut daerah pemasaran.

Jika perusahaan menjual berbagai produk di berbagai daerah pemasaran, kepada berbagai jenis langganan, dengan berbagai variasi order size, melalui berbagai saluran distribusi, dan melalui berbagai pramuniaga, maka laporan penjualan yang biasanya dibutuhkan oleh manajer pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Hasil penjualan menurut produk
2. Hasil penjualan menurut langganan
3. hasil penjualan menurut besarnya order
4. Hasil penjualan menurut daerah pemasaran
5. Hasil penjualan menurut saluran distribusi
6. Hasil penjualan menurut pramuniaga

7.2 Metode Distribusi Penjualan

Ada 5 metode yang dapat dipakai untuk melakukan distribusi, yaitu:

- 1. Metode berkolom (columnar methods)**

Dalam metode ini, distribusi data penjualan dilakukan dengan menyediakan satu kolom untuk tiap elemen dalam klasifikasi. Metode ini ditentukan oleh 2 faktor: (1) jumlah elemen dalam klasifikasi, dan (2) frekuensi kegiatan tiap elemen dalam klasifikasi tersebut. Metode berkolom ini terdiri dari:

a. *Metode jurnal berkolom dengan tulis tangan*

Dalam metode ini, jurnal penjualan dipakai sebagai alat distribusi. Dalam jurnal disediakan kolom-kolom sesuai dengan elemen klasifikasi yang diinginkan tercantum dalam laporan penjualan.

b. *Metode worksheet*

Jumlah kolom yang disediakan dalam jurnal sangat terbatas. Jika jumlah elemen yang terdapat dalam klasifikasi banyak (misalnya 80 elemen), maka jurnal tidak lagi memadai untuk menampung data yang banyak jenisnya tersebut. Worksheet akan mampu menampung tambahan elemen dalam klasifikasi lebih banyak yang dapat ditampung oleh jurnal berkolom.

c. *Jurnal berkolom yang diselenggarakan dengan mesin pembukuan*

Dalam metode ini, jurnal berkolom merupakan alat untuk menampung data sesuai dengan klasifikasi yang diinginkan dan merupakan sumber informasi untuk membuat laporan penjualan.

2. **Metode rekening tunggal dan rekening berkolom (unit account and columnar account methods).**

Jika jumlah elemen dalam klasifikasi sudah sedemikian banyak (misalnya perusahaan menjual 150 jenis produk), baik jurnal berkolom maupun worksheet tidak lagi memadai sebagai alat distribusi. Dalam metode ini, setiap elemen klasifikasi disediakan satu rekening.

3. **Metode summary strip dan metode tiket tunggal (summary strip and unit ticket methods).**

Dalam metode ini, faktur penjualan disortasi menurut klasifikasi yang ditetapkan sebelumnya, jumlah tiap elemen klasifikasi dihitung dan dicatat dalam summary strip. Untuk membuat laporan periodik, misalnya mingguan, summary strip harian dijumlahkan, dilakukan penjumlahan tiap baris dalam summary strip secara mendatar, dan

jumlahnya ditulis pada summary strip akhir minggu. Untuk membuat laporan bulanan, summary strip hasil penjumlahan mingguan dijumlahkan dan dijumlahkan tiap baris yang ada di dalamnya.

4. Metode register (register method)

Distribusi dengan metode ini dilakukan dengan alat register kas. register kas yang sederhana dilengkapi dengan dua register yang memungkinkan setiap hari register kas ini menyajikan jumlah penjualan dua macam klasifikasi.

5. Metode distribusi dengan komputer

Distribusi dengan metode ini dilakukan dengan menggunakan komputer. Metode ini merupakan metode yang paling mudah pelaksanaannya dengan kemampuan menghasilkan informasi penjualan yang luar biasa.

7.3 Faktor-faktor yang Harus Dipertimbangkan dalam Pemilihan Metode Distribusi.

Dalam memilih metode distribusi perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut ini:

1. Informasi yang akan dicantumkan dalam laporan
2. Jumlah elemen dalam klasifikasi
3. Media yang dipakai sebagai sumber informasi

SOAL LATIHAN

1. Buatlah bagan alir prosedur distribusi penjualan dengan menggunakan worksheet.
2. Buatlah bagan alir prosedur distribusi penjualan dengan metode jurnal berkolom yang diselenggarakan dengan mesin pembukuan.
3. Buatlah bagan alir prosedur distribusi penjualan dengan metode rekening tunggal.
4. Buatlah bagan alir prosedur distribusi penjualan dengan metode summary strip.
5. Buatlah bagan alir prosedur distribusi penjualan dengan menggunakan tiket tunggal.

SOAL

01. Tujuan pokok diadakannya distribusi penjualan adalah untuk:
- A. meningkatkan sistem pengawasan intern
 - B. memperbaiki internal check
 - C. menyusun laporan untuk kepentingan manajemen
 - D. menyusun jurnal dan buku besar
02. Distribusi penjualan dapat dilakukan melalui:
- A. buku jurnal
 - B. rekening
 - C. mixed media
 - D. jawaban A dan B benar
03. Klasifikasi pokok penjualan untuk tujuan distribusi adalah sebagai berikut, kecuali:
- A. Klasifikasi menurut daerah penjualan
 - B. Klasifikasi menurut jenis produk yang dijual
 - C. Klasifikasi menurut pelanggan
 - D. Klasifikasi menurut metode penjualan

04. Berikut adalah laporan penjualan pada **PT ROSALIANA**

Laporan Penjualan

Propinsi Jawa Tengah

(dalam ribuan rupiah)

Sabun kecantikan Rp 1.400.000,00

Pasta gigi 500.000,00

Sabun cuci 1.900.000,00

Pembalut wanita 200.000,00

Deterjen 100.000,00

Jumlah Rp 4.100.000,00

-
- Laporan penjualan di atas menggunakan klasifikasi penjualan menurut:
- A. jenis barang
 - B. daerah penjualan
 - C. saluran distribusi
 - D. jenis produk dan daerah
05. Media yang digunakan untuk mengadakan klasifikasi penjualan dapat berupa:
- A. faktur penjualan asli
 - B. tembusan faktur penjualan
 - C. memo kredit retur dan rabat penjualan
 - D. semua jawaban A, B dan C benar
06. Berikut adalah metode yang dapat digunakan dalam distribusi, **kecuali**:
- A. metode berkolom
 - B. metode rekening tunggal
 - C. metode register
 - D. metode mixed media
7. Bila klasifikasi dilakukan dalam buku jurnal khusus, maka dikatakan perusahaan tersebut menggunakan metode klasifikasi:
- A. metode berkolom
 - B. metode rekening tunggal
 - C. metode register
 - D. metode mixed media
8. Selain merupakan salah satu dari metode distribusi penjualan, summary strip juga dapat digunakan sebagai berikut:
- A. dasar pembuatan jurnal voucher
 - B. laporan penjualan
 - C. buku pembantu penjualan
 - D. semua jawaban di atas benar

