SESION 13 & 14

SALES / PENJUALAN

Penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam suatu perusahaan, dimana hasil dari penjualan adalah sumber kehidupan perusahaan. Penjualan dapat diklasifikasikan menjadi penjualan barang dagang dan penjualan jasa (service).

Pada proses kegiatan penjualan pencatatan penjualan akan berpengaruh pada pendapatan kas jika dilakukan secara tunai. Akan berpengaruh terhadap penambahan piutang usaha bila dilakukan penjualan secara kredit.

Dengan memanfaatkan modul Sales kegiatan yang dilakukan meliputi:

- ❑Mencatat transaksi penjualan.
- ❑Mencatat penjualan berulang.
- ❑Menyiapkan pemesanan penjualan.
- ❑Mengirim barang dagang yang sudah dipesan.
- ❑Memeriksa barang-barang yang dijual agar sesuai spesifikasi yang dipesan.
- ❑Melakukan pembayaran yang tepat waktu kepada pelanggan.
- ❑Mengelola piutang dagang secara rinci dan akurat.

Setup Preference

Setup Preference Sales akan menentukan tampilan dan kebijakan dalam pengisian transaksi yang berkaitan dengan Sales dan pembayarannya (lunas). Misalnya pencetakan faktur, menampilkan pesan bila terjadi pencatatan faktur yang sama sebelum transaksi disimpan, menamilkan nomor PO Customer. Terms digunakan untuk menentukan syarat pembayaran di faktur penjualan. Keterangan untuk form Credit Terms yaitu:

 Payment is Due : Menentukan sistim pembayaran dilakukan.

COD : pembayaran dilakukan ketika barang dikirimkan ke konsumen

Prepaid :Pembayaran dilakukan pada saat transaksi berlangsung.

In a Given # of Days : Menentukan tanggal bayar dan tanggal diberikannya diskon, ditentukan mulai dari tanggal transaksi.

On a Day of the Month : Menentukan tanggal bayar dan tanggal diberikannya diskon, ditentukan dari hari dan tanggal yang ditetapkan dalam Discount Date dan Balance Due Date.

# of Days after EOM : Menentukan tanggal bayar dan tanggal diberikannya diskon, berlaku pada tanggal setelah berakhirnya bulan transaksi.

Days of Month after EOM : Menentukan tanggal bayar dan tanggal diberikannya diskon, berlaku pada tanggal setelah berakhirnya bulan transaksi, ditentukan dari hari dan tanggal yang ditetapkan dalam Discount Date dan Balance Due Date

 Discount Days : tanggal terakhir mendapatkan discount.

 Balance due Days : Tanggal terakhir jatuh tempo pembayaran.

 % Discount for Early Payment : Mendapat discount jika membayar lebih awal.

 % Monthly Charge for Late Payment : Dikenakan denda setiap bulan setelah Balance due Days jika belum membayar.

Form isian ini juga menetukan default untuk menentukan Tas Code ataupun Freight (biaya Angkut), yang akan menjadi default pada saat membuat invoice.

QUOTE

Enter quote

Form yang digunakan untuk membuat permohonan atas penjualan suatu barang/ item, yang tidak mengakibatkan jurnal di accounting.

ORDERS

Ada 2 kemungkinan terjadinya Enter Orders

a. Order yang dilakukan dari Qoute yang telah dibuat sebelumnya.
b. Order yang dilakukan tanpa Qoute

Kemungkinan ini dapat dilakukan dengan langsung mengisikannya dari menu Enter Sales dengan merubah template menjadi ORDER, lalu isikan data Order yang dipesan.

Enter Invoice

Enter Invoice adalah kegiatan yang mencatat Piutang perusahaan dan mengirim tagihan kepada pelanggan (customer). Ada 3 hal terjadinya Invoice terhadap Customer