



**ANALISA TINJAUAN PELAKSANAAN ADMINISTRASI PENJUALAN
PRODUK FORMALIN PADA PT GOCHEM GLOBALINDO JAKARTA
BARAT**

Roy Irawan, Ningsih Anggraini, Intan Kusuma Dewi, Darma Wijaya, Indra Prana
Universitas Bina Sarana Informatika
(Naskah diterima: 1 September 2020, disetujui: 28 Oktober 2020)

Abstract

Product sales are the main aspects of a company at PT. Gochem Globalindo West Jakarta. The purpose of this research is to know more clearly how the administration of product sales at PT. Gochem Globalindo. This observation uses qualitative descriptive analysis, to obtain a systematic description of the facts followed by supporting and accountable theories. Every company requires the role of a company administration, an administration has writing activities, writing, sending and storing information on each transaction so that product sales activities can run well and effectively. This research is observation, interview and documentation. The research results indicate that the implementation of sales at PT. Gochem Globalindo is doing very well. The company also provides complete product data to office staff which aims to make it easier, especially for an administration, to record every product sale.

Keywords: Administration, Implementation, Sales

Abstrak

Penjualan produk merupakan aspek utama suatu perusahaan pada PT. Gochem Globalindo Jakarta Barat. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui lebih jelas bagaimana pelaksanaan administrasi penjualan produk pada PT. Gochem Globalindo. Pengamatan ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif, untuk memperoleh gambaran secara sistematis mengenai fakta-fakta yang ada dengan diikuti teori-teori yang mendukung dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Setiap perusahaan memerlukan peran seorang administrasi perusahaan, seorang administrasi memiliki kegiatan tulis menulis, mengirim dan menyimpan keterangan pada setiap transaksi agar kegiatan penjualan produk dapat berjalan dengan baik dan efektif. Penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan penjualan pada PT. Gochem Globalindo berjalan dengan sangat baik. Perusahaan juga memberikan data produk kepada staf kantor secara lengkap yang bertujuan untuk mempermudah khususnya seorang administrasi dalam mendata setiap penjualan produk.

Kata Kunci: Administrasi, Pelaksanaan, Penjualan

I. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan yang didirikan pasti memiliki tujuan untuk memperoleh laba yang sebesar besarnya setiap proses kegiatan usaha di perusahaan tersebut. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus memanfaatkan seluruh Sumber Daya Manusia yang ada di dalam perusahaan tersebut. Faktor yang sangat penting dalam memperoleh laba dalam perusahaan yaitu bagaimana setiap Sumber Daya Manusia yang bekerja didalam perusahaan tersebut dapat melaksanakan penjualan produk kepada konsumen dengan baik.

Setiap penjualan produk yang dilakukan tidak luput dari setiap pelaksanaan penjualan pada perusahaan tersebut. Dan setiap penjualan memiliki catatan transaksi penjualan seperti kwitansi. Catatan tersebut akan menjadi bukti terjadinya transaksi penjualan produk.

Oleh sebab itu setiap perusahaan memerlukan peran seorang administrator perusahaan. Administrasi sendiri memiliki kegiatan tulis menulis, mengirim, dan menyimpan keterangan pada setiap transaksi penjualan kepada konsumen. Oleh sebab itu seorang administrasi harus memiliki kecepatan dan ketelitian, sehingga setiap kegiatan penjualan produk dapat berjalan dengan baik dan efektif.

PT Gochem Globalindo adalah sebuah perusahaan importir spesialis bahan kimia dan solvent, yang memiliki reputasi yang baik dan dipercaya menjadi supplier, bahan kimia hampir 10 tahun di berbagai industri seperti otomotif, tekstil, furniture, elektronik, serta beragam industri lainnya diseluruh Indonesia.

II. KAJIAN TEORI

2.1 Pengertian Administrasi

Menurut Ramdhani (2014:15) mengemukakan bahwa “Administrasi adalah tujuan yang dapat ditentukan oleh semua pihak yang terlibat dalam proses administrasi itu dan tujuan bisa ditentukan oleh sebagian dan mungkin hanya oleh seseorang dari mereka yang terlibat”.

Menurut Sondang dalam Irawan (2018: 27) “Administrasi adalah keseluruhan proses kerja sama antara dua orang manusia atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya”.

Menurut Faried (2015:12) “Administrasi yaitu kerjasama manusia yang tidak saja didasarkan pada pertimbangan rasio, tetapi atas dasar realitas empirik tentang esensi eksistensi manusia dalam pencapaian tujuan bersama”.

Menurut Gie dalam Handayani (2018:2) “Administrasi yaitu segenap rangkaian kegiatan

tan penataan terhadap pekerjaan pokok yang dilakukan oleh sekelompok orang dalam kerjasama mencapai tujuan tertentu”.

Menurut Gaol (2015:23) ciri-ciri administrasi tersebut dapat digolongkan atas:

- 1 Sekelompok orang, artinya kegiatan administrasi hanya mungkin terjadi jika dilakukan oleh lebih dari satu orang.
- 2 Kerja sama, artinya kegiatan administrasi hanya mungkin terjadi jika dua orang atau lebih bekerjasama.
- 3 Pembagian tugas, artinya kegiatan administrasi bukan sekedar kegiatan kerja sama, melainkan kerja sama tersebut harus didasarkan pada pembagian kerja yang jelas.
- 4 Kegiatan yang runtut dalam suatu proses, artinya kegiatan administrasi berlangsung dalam tahapan-tahapan tertentu secara berkesinambungan.
- 5 Tujuan, artinya sesuatu yang diinginkan untuk dicapai melalui kegiatan kerja sama.

2.2. Penjualan

Menurut Sujarweni dalam Mary (2018: 96) “Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan”.

Menurut Swastha (2014:27) “Penjualan adalah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program kontak tatap muka

yang dirancang untuk mencapai tujuan penjualan perusahaan”.

Menurut Alvonco (2014:235) Penjualan sebagai salah satu fungsi pemasaran yang menentukan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan. Ada dua pendapat dari para ahli yaitu.

1. Philip Kotler memberikan pengertian penjualan sebagai suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.
2. Zimmerer menyatakan penjualan adalah sumber utama aliran kas yang masuk ke dalam perusahaan.

Menurut Ikatan dalam Bankir (2014: 231) Bentuk penjualan dibagi sebagai berikut:

1. Penjualan pribadi (*personal selling*) merupakan bentuk penjualan langsung yang dilakukan dengan cara tatap muka. Seorang pemasar akan menawarkan produknya sebagai solusi atas permasalahan yang sering dialami konsumen. Dalam penjualan pribadi, terdapat jalinan komunikasi *interpersonal* (dua arah) antara pembeli dengan penjual.

2. Penjualan langsung (*direct response marketing*) penjualan langsung menggunakan sistem loop tertutup, interaktif, dan pengirim pesan yang bertujuan untuk mengubah tingkah laku konsumen. Sistem penjualan langsung digunakan untuk menciptakan respons konsumen secara langsung dan digunakan untuk mempengaruhi tingkah laku konsumen untuk dengan segera membeli produk tersebut karena adanya tambahan manfaat yang diberikan.
3. Penjualan partaian (*merchandising*) dan titik pembelian (*point of purchase*) merupakan kegiatan untuk menciptakan gambaran merek (*brand image*) sampai ketinggian pengecer. Titik pembelian atau *point of purchase* (P-O-P) adalah kegiatan untuk menampilkan produk ditempat-tempat strategis disebuah toko dengan tujuan untuk menarik perhatian konsumen terhadap merek tersebut.

III. METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data supaya memperoleh data yang lengkap yaitu sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Mengumpulkan data dengan cara melihat dan mengamati secara langsung bagaimana

pelaksanaan seorang administrasi dalam prosedur penjualan produk formalin kepada konsumen.

2. Metode Wawancara

Melakukan proses tanya jawab secara langsung kepada staff yang bekerja di PT Gochem Globalindo dengan mengajukan beberapa pertanyaan mengenai tinjauan pelaksanaan administrasi penjualan produk formalin kepada konsumen, kendala yang dihadapi oleh seorang administrasi dalam penjualan sebuah produk, serta cara mengatasinya.

3. Studi Dokumentasi

Memperoleh data pelengkap dengan cara melampirkan dokumen-dokumen pendukung sebagai bukti dalam hasil penelitian mengenai tinjauan pelaksanaan administrasi penjualan produk formalin pada PT Gochem Globalindo Jakarta Barat.

Peneliti melakukan riset pada PT. Gochem Globalindo yang berada di Jl.Taman Palem Lestari, Ruko Pelangi Blok E No. 21. Disana peneliti melakukan wawancara dengan Staf Administrasi, serta melakukan observasi secara langsung bagaimana proses Tinjauan Pelaksanaan Administrasi Penjualan Produk Formalin yang ada.

PT GochemGlobalindo adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang spesialis bahan kimia dan komoditas solvent yang bekerja sama dengan GoGo Corp, yang berdiri sejak tahun 1979 dengan omset lebih dari USD 300 million. PT WSA (Wiguna Sukses Abadi) yang kini dikenal dengan nama PT Gochem Globalindo telah berfokus pada spesialis pelarut bahan kimia khusus sejak tahun 2007.

Kegiatan usaha PT. Gochem Globalindo adalah menerima panggilan telepon dari luar, mendata setiap penjualan, mengatur dokumen yang diperlukan, mengoperasikan marketpla-

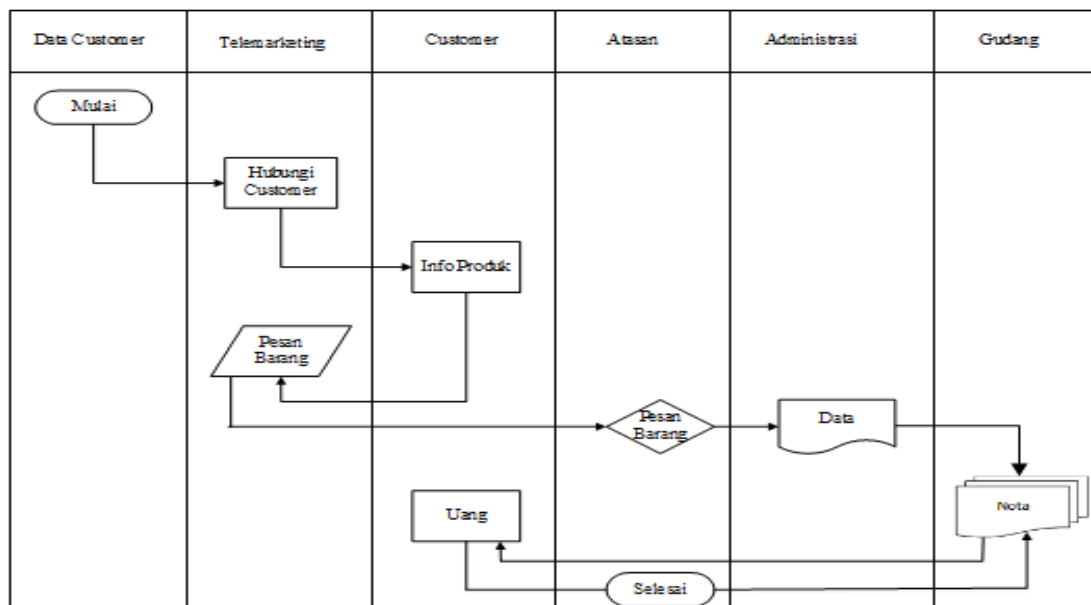
ce, membuat surat dan mengarsip dokumen yang sudah waktunya diarsip seperti resi penjualan, invoice penjualan dan pembelian.

IV. HASIL PENELITIAN

Pelaksanaan Administrasi Penjualan Produk Formalin Pada PT. Gochem Globalindo

Setiap penjualan yang dilakukan didalam perusahaan tidak luput dari peran administrasi, dimana setiap adanya transaksi penjualan harus ada seorang administrator yang mengurus terjadinya transaksi penjualan agar berjalan dengan lancar.

Adapun proses penjualan yang dilakukan oleh administrasi pada PT. Gochem Globalindo



Sumber: PT. ~~Gochem~~ Globalindo

Adapun penjelasan mengenai pelaksanaan administrasi penjualan pada PT. Gochem Globalindo

1. Dimulai dari perusahaan memberikan data berupa nomor *customer* kepada telemarketing guna untuk mencari target pembeli produk.
2. Lalu telemarketing menghubungi nomor *customer* tersebut, dan telemarketing memberikan informasi mengenai produk yang akan dijual bahkan meyakinkan setiap *customer* yang ditelepon untuk membeli produk perusahaan.
3. Setelah *customer* yakin dan membeli produk yang dijual oleh perusahaan, maka seorang telemarketing menyampaikan kepada atasan.
4. Kemudian atasan perusahaan memberi tugas kepada administrasi untuk membuat data penjualan berupa kwitansi atau nota penjualan.
5. Lalu seorang administrasi langsung memberikan nota tersebut kepada bagian gudang guna untuk mempersiapkan setiap produk yang akan dijual.
6. Setelah itu bagian gudang langsung mengirim produk kepada *customer*. Dan terjadilah transaksi jual beli dengan pembayaran secara tunai.

PT. Gochem Globalindo menjual produk formalin dikarenakan formalin sudah sangat banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari dan sudah tidak asing lagi bagi masyarakat. Formalin sendiri yaitu larutan yang tidak berwarna dan baunya sangat menusuk. Didalam formalin mengandung 37 persen *formal-dehid* dalam air, biasanya ditambah methanol 15 persen sebagai pengawet. Formalin dikenal sebagai bahan pembunuh hama dan banyak digunakan sebagai bahan industri, formalin juga dipakai sebagai pencegah korosi untuk sumur minyak.

Larutan formalin juga bisa digunakan sebagai bahan baku dalam berbagai industri dan aplikasi termasuk barang cetakan, laminasi bertekanan tinggi, perekat untuk kayu lapis, papan partikel dan jenis panel kayu lainnya, pelapis, pernis, inti pengecoran, dan kaca dan isolasi wol mineral dan pupuk.

Adapun formalin 92% yang merupakan formalin cair dalam bentuk padat, yang dibentuk oleh *polimerisasi* dengan tingkat khas polimerisasi 8-100 unit. Karena formalin ini pada dasarnya merupakan bentuk padat dari formalin cair, sehingga memiliki karakteristik yang sama tetapi dengan beragam aplikasi.

Menurut data perusahaan PT. Gochem Globalindo contoh umum aplikasi formalin adalah sebagai berikut:

1. Anti bakteri atau pembunuh kuman
2. Pembersih lantai
3. Pembersih kapal
4. Pembersih gudang
5. Pembersih pakaian
6. Pembasmi lalat dan berbagai serangga lainnya
7. Penferas lapisan gelatin dan kertas
8. Bahan pembuatan pupuk dalam bentuk urea
9. Bahan pembuatan produk parfum
10. Pengawet produk kosmetik

Berikut Contoh Umum Aplikasi Produk Formalin Yang Dijual Pada PT. Gochem Globalindo.

1. Pertanian

Secara luas digunakan dalam pertanian untuk berbagai sterili/fumigasi/pengawet. Formalin juga dapat digunakan sebagai bubuk, semprot, vapor, tergantung pada aplikasinya. Formalin sering ditetapkan sebagai sterilangen lisingt selama wabah penyakit menular seperti kaki dan mulut, atau penyakit gula bit rhizomania.

2. Beton dan Plester

Nephathelene resin dapat digunakan sebagai plastik untuk beton. Yaitu dapat digunakan untuk meningkatkan aliran properti beton atau dan untuk mengizinkan kadar air dikurangi. Pembangunan jalan yang diperlukan untuk menyelesaikan sebelum musim dingin tiba sering ditambahkan dengan SMF Dan SNF untuk mempercepat proses pengerasan.

3. Kosmetik

Sering digunakan pada konsentrasi rendah sebagai pengawet dalam kosmetik. Itu juga dapat digunakan dalam pasta gigi, mencuci mulut dan sabun yang menghapus kuman penyakit. Sampai 5% digunakan sebagai pengeras di kuku pernis. Formalin bereaksi dengan protein, menyebabkan cross menghubungkan dan pengerasan.

4. Deodoran

Syarat memenuhi dua fungsi dalam deodorizers. Bereaksi dengan senyawa-senyawa yang bertanggung jawab untuk membentuk kurang produk volatil. Selanjutnya, itu membunuh, bakteri bertanggung jawab untuk membusuk. Dalam penambahan untuk penggunaanya untuk deodoran. Formalin dapat digunakan untuk deodoran, lem, pabrik kulit dan kuku, dll.

5. Pewarna dan Bahan Kimia Pewarna Rumah

Formalin penting dalam pembuatan phenylglycine, dalam sintesis nila. Banyak pewarna yang diproduksi oleh terkondensasi paraformaldehyde dengan amina. Seperti natrium dan seng digunakan sebagai pewarna pengupasan agen.

6. Tinta

Proses pencetakan kecepatan tinggi dan modern memerlukan tinta pengeringan cepat. Resin phenolic, either murni atau bereaksi dengan alam damar. Ini dapat dicampur dengan resin lain untuk mengurangi biaya memodifikasi properti. Dimasukkannya seperti resin meningkatkan ketahanan cetak yang dihasilkan.

7. Kertas

Formalin dapat meningkatkan kekuatan basah kertas tetapi dalam prakteknya ini dicapai dengan menggunakan resin amino. Kekuatan basah sangat penting terutama dalam aplikasi kemasan, handuk kertas, dan jaringan, kertas filter, dan uang kertas. Formalin digunakan dengan protein seperti kasein atau gelatin untuk meningkatkan ketahanan terhadap air di lapisan kertas dan kardus.

8. Fotografi

Meskipun foto digital lebih umum saat ini, dimana warna film masih digunakan paraformaldehyde didirikan di stabili dengan digunakan dalam pengolahan *colour* film. Hal ini mencegah pudar pada gambar bakat oleh pengerasan agar-agar dalam emulsi. Dan dapat juga digunakan sebagai pengeras tulang untuk beberapa film monokrom.

9. Karet

Digunakan sebagai memperkuat agen untuk karet alami dan sintetis. Dan juga dapat digunakan sebagai pengawet untuk karet latex, atau untuk netralisasi amonia. Dalam lateks itu juga dapat digunakan untuk *gelling* dan *coagulating* karet dispersi dan vulkanisasi untuk tujuan khusus. Tidak langsung, dan juga dapat digunakan dalam produksi karet melalui penggunaannya dalam sintesis dienes.

10. Tekstil

Secara luas digunakan untuk di produksi kemudahan selesai perawatan, terutama pada *polyester*/ katun campuran diproses oleh satu teknik. Resin glikol diubah menjadi semakin populer karena mereka lebih rendah tingkat releasable formaldehida pada kain selesai. Kationik resin dapat digunakan untuk tujuan khusus seperti *garment*

finishing. Resin yang digunakan sebagai pewarna memperbaiki aids.

Tabel Penjualan

Data Penjualan Produk

Mei-Juni 2019

Tanggal	No. Faktur	Kode Item	Jumlah Barang	Harga	Sub total
02 Mei 2019	JL00002417	001632	15 PCS	256.000	3.840.000
29 Juni 2019	JL00002738	001545	12 PCS	455.000	5.460.000
			JUMLAH		9.300.000

Dari hasil wawancara pada PT. Gochem Globalindo banyak kendala yang dialami oleh seorang administrasi dalam menjalankan tugasnya, yaitu seperti:

1. Kesulitan dalam meyakinkan customer untuk memilih produk yang dijual dan Solusi Yang Dilakukan Harus selalu menanyakan kepada customer tentang produk yang dibeli, serta mengingatkan customer bahwa barang yang sudah dipesan tidak boleh di cancel agar data penjualan yang dimasukkan oleh seorang administrasi tidak berubah lagi
2. Ketidakpastian dari customer yang membuat administrasi harus selalu update dalam keputusannya dan Solusi Yang Dilakukan Setiap nota penjualan seperti faktur harus ditata dengan rapih dan teliti agar setiap

transaksi penjualan dapat berjalan dengan baik

3. Barang yang telah dijanjikan akan segera terkirim terkadang terjadi sedikit kendala dalam ekspedisi ataupun kurir dan Solusi Yang Dilakukan Memastikan setiap kendaraan yang dipakai oleh kurir agar setiap barang yang di antar kecustomer tidak mengalami kerusakan.

V. KESIMPULAN

Setelah memaparkan evaluasi mengenai Tinjauan Pelaksanaan Administrasi Penjualan Produk Formalin Pada PT Gochem Globalindo Jakarta Barat, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan penjualan pada PT Gochem Globalindo berjalan sangat baik. Terbukti ketika atasan memberikan database konsumen kepada administrasi, maka langsung diproses secara baik dan cepat guna untuk mempermudah berlangsungnya kegiatan kerja dikantor.
2. Kegiatan yang dilakukan oleh seorang administrasi yaitu menerima panggilan telepon dari luar, mendata setiap penjualan, mengatur dokumen yang diperlukan, membuat surat dan mengarsipkan dokumen yang sudah waktunya diarsip seperti resi

penjualan, invoice penjualan dan pembelian.

3. Pelaksanaan penjualan yang dilakukan oleh seorang administrasi juga tidak luput dari kendala yang dialami yaitu kesulitan dalam meyakinkan customer untuk memilih produk yang dijual dan ketidakpastian dari customer yang membuat administrasi harus selalu update dalam keputusannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Faried. 2015. Teori dan Konsep Administrasi dari Pemikiran Paradigmatik Menuju Redefinisi. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada
- Alvonco, Johnson. 2014. Practical Communication Skill dalam Bisnis, dan Organisasi Jakarta: Elex Media Komputindo
- Darma dan Irawan. 2018. Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha JayaTeknika Jakarta Barat. Jurnal Perspektif diambil <https://ejournal.bsi.ac.id/index.php/persp>
- ektif/articel/view/2495/2057
- Hadiaty, Fifit dan Handayani. 2018. Prosedur Administrasi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada Bagian Admin di PD Wijaya Abadi Bandung diambil dari <http://jurnal.lpkia.ac.id/index.php/jkb/article/view/211>
- Gaol, Jimmy L. 2015. Kendala dan Sukses Sekretaris Perusahaan Jakarta: Elex Media Komputindo
- Indonesia, Ikatan Bankri. 2014. Mengelola Kredit Secara Sehat Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Pasaribu, Ika Mary. 2018. Tinjauan Tentang Sistem Penjualan Aluminium Ingot Pada PT (Perseo) Indonesia Asahan Aluminium (INALUM) Kuala Tanjung Jurnal Ilmiah "Dunia Ilmu" diambil dari www.jurnalmudiraindure.com
- Ramdhani. 2014. Kesekretarian Modern & Administrasi Perkantoran Bandung: CV Pustaka Setia
- Swastha, Basu. 2014. Manajemen Penjualan Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA