

BAB VI

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI *DROPSHIP* DAN *RESELLER*

Toko *online* merupakan bentuk pembelian dan pemasaran barang atau jasa melalui sistem elektronik. Yang mana transaksi jual beli dilakukan tanpa harus mendatangi langsung toko atau bertatap muka secara langsung. Namun, semua proses transaksi dilakukan melalui media elektronik. Kemudahan yang diberikan pada toko *online* ini adalah efisiensi waktu, yang mana pembeli tidak perlu menghabiskan waktu dan tenaga. Proses pembayaran dilakukan secara *virtual* sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli melalui sistem elektroniknya dan barang dikirim melalui pengiriman barang. Sehingga dengan kemudahan dan kenyamanan yang diberikan, toko *online* menjadi transaksi yang paling banyak diminati oleh masyarakat.

Namun dibalik kemudahan pasti ada kekurangan. Menjalankan bisnis toko *online* bukan hal yang mudah, karena ada beberapa hal sering menjadi kendala, yaitu salah satunya yaitu kurangnya kepercayaan calon pembeli pada situs toko *online*. Dikarenakan masih ada beberapa orang pemilik toko online yang memanfaatkan kemudahan tersebut dengan cara melakukan penipuan. Seperti barang tidak dikirim atau pesanan yang datang tidak sesuai. Walaupun hanya beberapa toko *online* yang melakukan tindak kejahatan seperti itu, namun imbasnya akan mengenai toko *online* yang lainnya. Untuk itu, sebagai pemilik toko *online* kita harus benar-benar meyakinkan pembeli bahwasanna produk yang dijual adalah sesuai dengan deskripsi dengan kualitas terbaik.

Seiring perkembangan teknologi, banyak orang yang berminat terjun kedalam bisnis *online* tersebut. Yang mana sering disebut dengan nama *reseller* dan *dropshipper*. Yang mana kedua bisnis ini memiliki keuntungan dan kerugian masing-masing.

A. Definisi *Dropship*

Dropship merupakan bisnis toko *online* dimana dalam pemasaraannya tidak perlu menyimpan persediaan barang. Sedangkan *dropshipper* adalah nama orang yang menjalankan bisnis *dropship*. *Dropship* hanyalah sebagai perantara antara produsen dan pembeli. Ketika ada pesanan masuk, maka *dropshipper* langsung

meneruskan pesanan tersebut kepada produsen mereka. Sehingga proses pengemasan barang dan pengiriman barang dilakukan oleh pihak produsen.²¹

Dropship merupakan profesi penjual yang tanpa harus menyediakan produk secara fisik. Selain itu juga tidak dibebankan dengan pelayanan terhadap pembeli, seperti *packging* dan pengiriman barang. Bisnis ini memudahkan pemula yang ingin merintis usaha untuk mendapatkan keuntungan yang cukup besar setiap transaksinya.

Meskipun pengemasan barang dan pengiriman barang dikerjakan oleh produsen, namun pengirim tetap menggunakan nama *dropshipper* dan pengiriman sesuai dengan instruksi yang diberikan oleh *dropshipper*. Kemudahan lain dalam bisnis ini adalah tidak harus melakukan foto produk sendiri yang mana pihak produsen sudah menyediakan katalog serta foto produk. Laba yang diperoleh dari seorang *dropshipper* adalah selisih harga yang diberikan oleh produsen, dimana semakin banyak pesanan maka keuntungan yang didapatkan relatif besar.

Terdapat 2 jenis kerjasama antara *dropshipper* dan *supplier*, diantaranya :

1. *Supplier* menentukan harga kepada *dropshipper* yang kemudian *dropshipper* menentukan harga jual sendiri dengan memaksimalkan keuntungan sesuai keinginannya.
2. Harga jual *dropshipper* sudah ditentukan langsung oleh *supplier* yang mana sudah termasuk laba penjualan atas setiap barang yang dijual.

Pada tipe pertama, pemasok memberikan kebebasan kepada *dropshipper* untuk menjual produk berdasarkan harga yang diinginkan. Tidak ada biaya berlangganan dan batas pembelian minimum. Ini adalah bentuk bisnis yang paling populer dan banyak digunakan. Harga jualnya bisa ditentukan sendiri, sehingga keuntungan yang didapat akan maksimal.

²¹ Adi Nugroho, “*E-commerce Memahami Perdagangan di Dunia Maya*”, (Bandung: Informatika, 2006), hlm. 9

Keuntungan *dropshipper* berasal dari selisih harga jual yang ditawarkan oleh *supplier*. Dimana ketika ada *customer* yang memesan produk, maka *customer* melakukan pembayaran dengan cara menstransfer sejumlah uang yang ditentukan sebelumnya kepada *dropshipper*. Kemudian *dropshipper* melakukan pembayaran kepada *supplier* agar barang yang dipesan segera diproses. *dropshipper* berkewajiban untuk menyerahkan data *customer* kepada *supplier* yang meliputi identitas lengkap seperti nama serta alamat. Dengan tujuan untuk memudahkan proses pengiriman barang ke lokasi *customer*.

B. Definisi Reseller

Selain *dropship* model bisnis toko *online* lainnya ialah *reseller*. Dimana *reseller* merupakan pedagang yang menjualkan barang milik orang lain (bukan barang miliknya). Dalam ilmu manajemen *reseller* merupakan strategi distribusi tidak langsung. Yang mana merupakan jual beli melalui perantara.

Reseller memiliki kelebihan tersendiri daripada agen atau makelar dimana *reseller* mendapat potongan harga lebih rendah dari harga asli *supplier*.²² Sehingga *reseller* bebas memberikan harga jual untuk produk yang dijualnya. Sehingga *reseller* bisa memaksimalkan laba.

Tujuan utama mengapa masyarakat banyak yang tertarik dengan bisnis menjadi *reseller*, yaitu karena modal yang dikeluarkan relatif kecil. Selain itu waktu yang digunakan lebih efektif dan efisien dikarenakan transaksi jualbeli dapat dilakukan melalui media elektronik. Keuntungan yang diperoleh tergantung relative besar karena hanya menjualkan barang saja tanpa harus produksi sendiri.

Dapat disimpulkan bahwa tujuan menerapkan system *reseller* adalah untuk memudahkan para wirausaha untuk menjalankan usahanya dan memenuhi kebutuhan masyarakat yang lebih cenderung memilih berbelanja secara instan tanpa harus membuang-

²² Nur Hasanah, "Analisis Mekanisme Dropshipper Dan Reseller Di Toko Online S3 Komputer Surabaya", (Surabaya: Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019), hlm. 3-4

buang waktu lama. Sesuai dengan kemajuan teknologi saat ini. Yang mana semua dapat diakses dalam satu genggam saja.

Untuk menjadi *Reseller* terdapat berbagai model pilihan, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Model Bagi Hasil

Ketika menjadi *reseller*, keuntungan yang didapat mencapai 50%. Apalagi kalau produknya bisa terjual seluruhnya. Dimana terjadi kesepakatan *supplier* dan *reseller* yang pada saat melakukan transaksi, dengan membeli produk terlebih dahulu sebelum dipasarkan.

2. Model Jaminan

Model jaminan ini menggunakan jaminan uang untuk menjadi reseller. Dimana, produsen tidak mau dirugikan oleh *reseller*. Biasanya *reseller* melakukan pembayaran dimuka dengan nominal sesuai yang telah disepakati bersama. Sehingga jika terjadi kecurangan oleh *reseller* maka pengelola tidak dirugikan sepenuhnya.

3. Model *Web* Replika

Dimana *reseller* dibekali replica web oleh *supplier* untuk media penjualan. Komisi akan didapat ketika *reseller* mampu menjualkan barang pada web replika tersebut. Dalam penjualan, metode ini hanya dengan menyebarkan link saja sehingga lebih mudah dalam pemasaran dan tidak membuang-buang waktu banyak.

4. Model *Web Alone*

Dimana yang sebelumnya telah dibekali catalog oleh *supplier* yang kemudian mengembangkan penjualan dengan mengelola website sendiri. Sehingga *reseller* memiliki kebebasan dalam hal ini.

5. Model Beli Jual

Pada model ini mengedepankan pelayanan. Dimana sebelum menjalankan penjualan, *reseller* melakukan pembelian

produk terlebih dahulu kepada *supplier* dengan nominal pembayaran yang telah ditentukan. Dan *reseller* akan mendapatkan potongan harga atas pembelian produk tersebut. Yang mana potongan harga itu akan menjadi keuntungan *reseller*. Pada model ini *reseller* memiliki kebebasan dalam menentukan harga jual serta strategi penjualan kepada konsumen karena tidak terikat peraturan dengan *supplier* karena produk sudah dibeli.

C. Perbedaan antara *Dropship* dan *Reseller*

Maraknya bisnis *online* pada era digital ini menjadikan banyak model-model bisnis yang mana sering dikenal dengan sebutan *reseller* dan *dropshipper*. Banyak orang beranggapan bahwa kedua model bisnis ini sama, namun pada kenyataannya kedua model ini berbeda.

Pada umumnya, masing-masing model bisnis memiliki cara kerjanya masing-masing. Berikut cara kerja *reseller* diantaranya :

1. Menentukan Produk dan Target Pasar

Sebelum melakukan penjualan, *reseller* harus menentukan siapa target yang akan membeli produknya. Yang mana *reseller* melakukan riset terlebih dahulu terkait target pasar. Selain itu, harus menentukan dengan matang terkait produk apa yang akan dijualbelikan. Dengan melihat dari segi seberapa penting produk itu dalam masyarakat. Dan seberapa banyak peminat atas produk yang dijual tersebut.

Misalnya pada saat ini, sedang terjadi musibah yaitu adanya wabah virus Corona menjadikan kebiasaan baru dari masyarakat yang awalnya tidak memakai masker saat aktivitas diluar rumah, saat ini menjadi diwajibkan memakai masker demi kesehatan pribadi dan juga kesehatan orang lain. Untuk itu menjadi peluang bagi *reseller* dalam melakukan jual beli masker. Dengan target semua kalangan masyarakat.

2. Mempersiapkan Modal dan Tempat

Reseller wajib memiliki modal yang cukup untuk melakukan stok barang. Dimana, *reseller* harus membeli produk terlebih dahulu kepada *supplier* sebelum melakukan jual beli kepada *customer*. Selain itu, *reseller* juga harus menyediakan tempat untuk

menyimpan stok barang ataupun membuka usaha secara *offline*. Apabila ingin membuka toko secara *offline* maka harus mampu menentukan lokasi yang strategis untuk mempermudah jangkauan pembeli.

3. Menjalin Kerjasama dengan Produsen/Distributor

Untuk mencapai keberhasilan dalam berbisnis, *reseller* harus menjalin kerjasama dengan produsen/distributor, yang berguna sebagai penyuplai barang. Dengan menjalin kerjasama yang baik maka transaksi jual beli juga akan lancar karena sama-sama saling membutuhkan dan dibutuhkan. Yang mana dengan kerjasama yang baik akan menciptakan kepercayaan antar sesama.

4. Melakukan Pemasaran dan Penjualan

Pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai cara diantaranya dengan membagikan brosur,

membuat pamflet, menawarkan secara *face to face* dan berbagai macam cara lainnya. Namun, pada saat ini pemasaran yang efektif adalah dengan menggunakan media elektronik. Dimana pemasaran hanya menggunakan media sosial dengan memberikan deskripsi dan detail produk serta melampirkan foto atau juga video. Yang kemudian diperjual belikan melalui internet, misalnya Google Ads, Facebook Ads, Marketplace, Blog, dan lain sebagainya. Dengan adanya kemudahan ini, mampu menarik pembeli baru dari berbagai daerah. Sehingga perolehan laba dari penjualan produk dapat dimaksimalkan.

5. Membangun Hubungan Baik dengan *Customer*

Mendapatkan *customer* tidaklah mudah, untuk itu menjaga kepercayaan *customer* adalah yang paling utama. Pada dasarnya pembeli adalah raja yang mana harus benar-benar kita layani dengan baik agar menjadi pelanggan yang setia. Dengan cara memberikan sapaan yang sopan, ramah dalam setiap penjelasan, selalu tanggap dan tidak membuat gelisah pembeli. Selain itu, sesekali juga dapat memberikan potongan harga atau *reward* kepada *customer*.

Beda halnya dengan *Dropshipper*, yang tidak perlu menjalankan cara kerja serumit *reseller*. Hal ini dikarenakan *dropshipper* hanyalah sebagai perantara antara *supplier* atau distributor dan juga *customer*. Yang mana *dropshipper* tidak memerlukan *ready* stok dikarenakan sudah disediakan katalog dari *supplier*. Cara kerja *dropshipper* yang mirip dengan dengan *reseller* adalah membangun hubungan baik dengan *customer*. Yang mana harus memperlakukan pembeli sebagai raja, dan mengutamakan kualitas agar tidak mengecewakan pelanggan. Dikarenakan pendapatan yang diperoleh *dropshipper* adalah sesuai dengan banyaknya jumlah barang yang terjual. Apabila barang yang dijual bertambah banyak maka keuntungan yang diperoleh *dropshipper* juga akan maksimal, begitupun sebaliknya. Apabila *dropshipper* menjual produk dari *supplier* hanya sedikit maka jumlah keuntungan juga akan kecil.

D. Keuntungan *Dropship* dan *Reseller*

1. Keuntungan *Dropship*, diantaranya :
 - a. Tidak stok produk, dikarenakan semua diurus oleh pemilik produk (*supplier*).
 - b. Tidak perlu mengurus *packing* produk.
 - c. Tidak mengalami kerugian apabila produk tidak laku.
 - d. Dapat menjalin kerjasama dengan lebih dari satu *supplier*.
 - e. Harga penjualan produk sesuai keinginan *dropshipper* itu sendiri sehingga kkeuntungan yang di dapatkkan maksimal.
 - f. *Dropshipper* tidak mengeluarkan banyak modal.
 - g. Karena *dropshipper* tidak perlu stok barang sehingga ia juga tdak perlu menyediakan ruang fisik untuk menampung barang.
 - h. Tidak terlalu khawatir apabila produk tidak laku dipasaran..
 - i. Resiko yang ditanggung sangat minim, karena *dropshipper* berperan sebagai perantara antara *supplier* dan *custtomer*.
 - j. Tidak terbebani proses produksi, biao produksi, pembuatan promosi dikarenakan untuk penjualan, *supplier* sudah menyediakan katalog foto produk.
 - k. Bebas dari pencatatan produk dan pembukuan.
2. Keuntungan *Reseller*, antara lain :

- a. Dalam penjualan *reseller* dapat menentukan harga sendiri. Sehingga dapat memaksimalkan laba.
- b. Penjualan dapat dilakukan melalui penawaran langsung secara tatap muka atau juga bisa melakukan penjualan secara *online*.
- c. Mampu menjawab komplain dari pelanggan dikarenakan menguasai produk dan detail produk yang dijual.
- d. Menguasai detail produk terkait bahan, kualitas dan harga sesuai harga jual dipasaran dikarenakan *reseller* memegang langsung produk yang dijual, tidak hanya melihat dari segi foto atau sekedar deskripsi saja.
- e. Berhak mengatur ulang gambar produk yang dijual apabila gambar produk yang diberikan kurang memuaskan. Sehingga *reseller* mampu memaksimalkan foto produk untuk meningkatkan daya tarik pembeli.

Secara singkat, *reseller* ataupun *dropshipper* merupakan model usaha yang sama-sama menguntungkan sehingga tidak dapat dikategorikan sebagai model usaha yang paling menguntungkan. Yang mana keduanya sama-sama memiliki resiko yang besar pula. Namun, dilihat dari sisi perkembangannya saat ini, populasi *dropshipper* jauh lebih banyak daripada *reseller*.

Hal ini terjadi karena, model *dropshipper* tidak membutuhkan modal besar karena tidak menyediakan barang. Dan kebanyakan orang saat ini lebih memilih proses yang *instan* dan hasil memuaskan. Yang mana sama halnya dengan lebih fokus mencari uang saja daripada mengembangkan uang. Selain itu, model *dropshipper* dirasa lebih praktis dan efektif dikarenakan tidak perlu menyediakan ruang untuk penyimpanan barang ataupun penjualan. Sehingga *dropshipper* mampu memaksimalkan laba penjualan barang.

E. Kelemahan *Dropship* dan *Reseller*

1. Kelemahan *Dropship*

Setiap kelebihan pasti memiliki kekurangan, yang mana dibalik banyaknya keuntungan yang diperoleh *dropshipping*, ada beberapa kelemahan diantaranya :²³

a. Perolehan Laba Relatif Kecil

Walaupun *supplier* telah memberikan harga khusus kepada *dropshipper*, namun biasanya potongan harga yang diberikan minim sekali. Dikarenakan pesanan barang oleh *dropshipper* tidak begitu banyak sehingga potongan harga yang diberikan relatif kecil. Dengan demikian *dropshipper* tidak dapat memaksimalkan laba yang diperoleh.

b. Beresiko kalah saing dengan *reseller*

Karena potongan harga dari *supplier* kepada *dropshipper* relatif kecil daripada potongan harga untuk *reseller*. Dengan demikian, *dropshipper* akan lebih sulit menjual dengan harga lebih murah yang mana mengakibatkan kalah bersaing dengan *reseller*. Untuk itu, *dropshipper* harus pandai-pandai dalam berpromosi agar penjualan menjadi efektif dan laba yang diperoleh dapat maksimal.

c. Sulit Memantau Stok Barang

Dalam penjualan, *dropshipper* tidak *ready* stok barang yang dijual, sehingga *dropshipper* harus menghubungi *supplier* untuk memastikan stok barang yang tersedia yang mana ini menjadi hambatan bagi *dropshipper*. Apalagi ketika *supplier* lambat dalam merespon pesan dari *dropshipper*. Oleh karena itu, *dropshipper* harus mengetahui detail terkait stok barang, stok warna, dan lain-lain sebelum melakukan jual beli kepada *customer*.

²³ Wahana Komputer, *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), hlm. 15-16

d. Sulit Menjawab Komplain dari Konsumen

Mengingat bahwasannya *dropshipper* hanya sebagai perantara yang hanya menjualkan barang dari *supplier*. yang mana *dropshipper* tidak memproduksi sendiri barang yang dijual sehingga kurang memahami secara detail terkait bahan-bahan, perlengkapan serta peralatan yang digunakan saat produksi. Sehingga *dropshipper* akan mengalami kesulitan ketika ada *customer* yang melakukan komplain terkait barang cacat atau kerusakan barang yang diterima *customer*. Namun disini *dropshipper* harus bertanggung jawab penuh, dikarenakan *customer* beranggapan bahwa *dropshipper* adalah produsen barang tersebut.

2. Kelemahan *Reseller*

Beberapa kelemahannya antara lain :

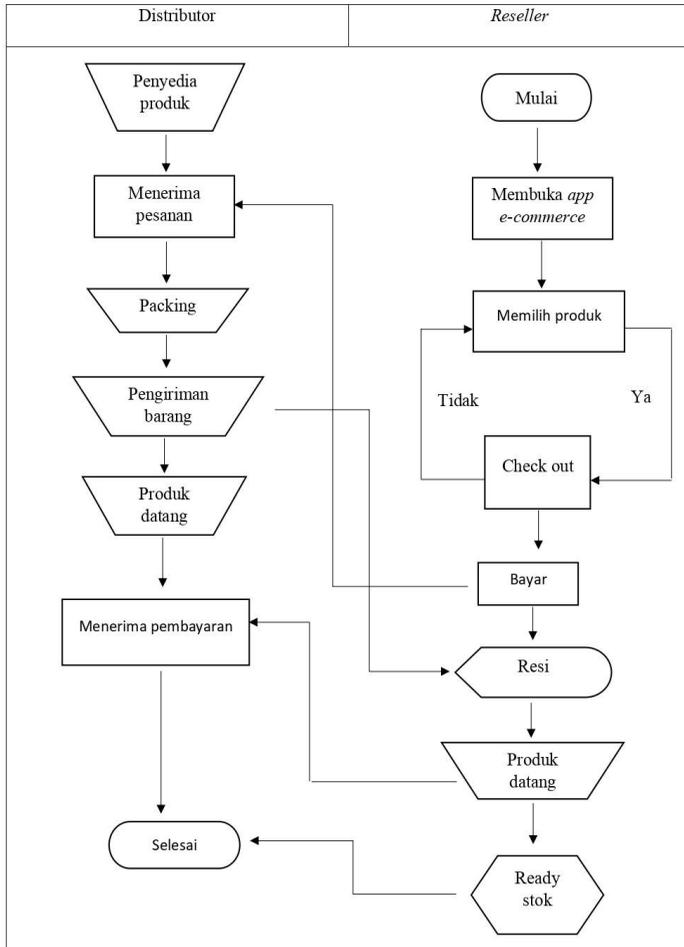
- a. Modal yang dibutuhkan relatif besar dikarenakan harus *ready* stok produk untuk penjualan.
- b. Apabila produk tidak laku akan mengalami kerugian yang besar.
- c. Karena harus *ready* stok yang mana harus membeli produk terlebih dahulu ke *supplier* sebelum dijual lagi kepada *customer*. Oleh karena itu, *reseller* harus belajar mengenai pembukuan keluar masuknya barang.
- d. Diperlukan biaya tambahan seperti biaya operasional dan perawatan produk agar produk yang dijual tetap bersih dan laku dipasaran.
- e. Pengemasan dan pengiriman barang dilakuka sendiri oleh *reseller* ketika terjadi transaksi jual beli.
- f. Biaya yang dikeluarkan lebih besar lagi untuk menyediakan ruang fisik yang digunakan untuk penyimpanan barang ataupun penjualan secara *offline*.
- g. Memiliki banyak saingan bisnis.
- h. Biasanya *reseller* mendapatkan keuntungan yang minim, sesuai dengan kualitas barang itu sendiri.

- i. Minimnya pembeli apabila pihak *reseller* menjual dengan harga tinggi melebihi selisih yang diberikan oleh *supplier*.
- j. Lebih sering mendapatkan komplain dari pelanggan, sehingga sebagai seorang *reseller* wajib mengetahui detail produk yang dijual agar saat terjadi komplain mampu menjawab setiap pertanyaan.

F. Sistem Informasi Akuntansi Pembelian *Reseller*

Sistem Informasi Akuntansi Pembelian *Reseller* melibatkan antara *reseller* dan juga distributor atau bisa juga *supplier*. Dimana seorang distributor atau *supplier* sebagai pihak penyedia produk. Dan *reseller* sebagai *customer*. Namun perbedaannya disini *reseller* telah mendapat harga spesial atau potongan harga dari penyedia barang.

Berikut disajikan diagram alir proses pembelian *reseller* :



Gambar 5. SIA Pembelian *Reseller*

Keterangan :

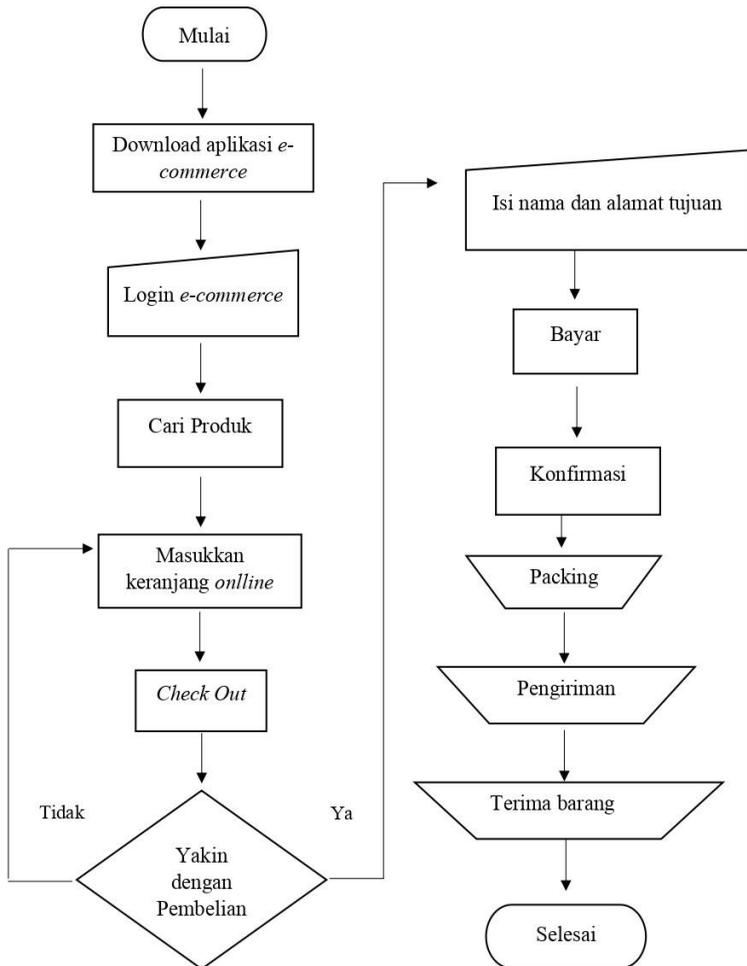
Proses pembelian dimulai dari *reseller* membuka aplikasi *e-commerce* dan mencari produk kemudian memilih produk yang diinginkan. Apabila produk yang diinginkan sudah sesuai maka *reseller* langsung *checkout* barang tersebut. Namun apabila barangnya tidak sesuai keinginan, maka *reseller* kembali mencari produk.

Setelah mengeluarkan barang dari keranjang, *reseller* melakukan pembayaran. Dan pesanan pun masuk ke distributor/*supplier* yang kemudian barang di *packing* dan dikirim sesuai lokasi tujuan. Untuk resi ditampilkan melalui komputer/telepon pintar *customer*.

Barang yang dikirimkan sampai ke alamat tujuan *reseller*. Dan distributor/*supplier* menerima pembayaran karena semua transaksi telah selesai. Untuk pesanan yang datang tersebut merupakan stok barang yang dimiliki oleh *reseller* untuk diperjualbelikan.

G. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan *Reseller*

Berikut disajikan diagram alir proses pembelian distributor :



Gambar 6. SIA Penjualan *Reseller*

Keterangan :

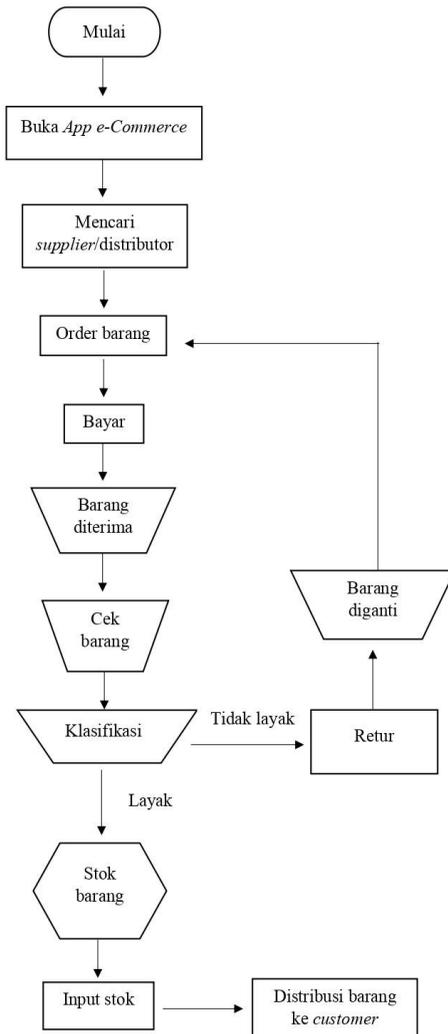
Pada sistem informasi akuntansi penjualan *reseller* dimana customer memulai dengan mendownload aplikasi *e-commerce* yang digunakan oleh penjual. Misalnya saja *shopee*. Setelah aplikasi *shopee* terinstal maka *customer* melakukan pendaftaran terlebih dahulu agar bisa *login* ke dalam *e-commerce* dengan mencantumkan data pribadi meliputi nama, nomor telepon, serta alamat. Yang mana ini untuk memudahkan proses transaksi.

Setelah selesai mendaftar, *customer* dapat menggunakan aplikasi *e-commerce* tersebut dan mencari produk yang diinginkan. Serta melihat detail barang yang pilih apakah sudah sesuai atau masih ada yang kurang sesuai. Ketika belum yakin maka *customer* mengembalikan barang dalam keranjang *online*. Apabila sudah sesuai terkait dengan kriteria yang diinginkan, maka *customer* langsung memasukkan pesanan dalam keranjang *online* dan *men-checkout* barang.

Kemudian, *customer* melengkapi identitas untuk memudahkan dalam pengiriman barang ke lokasi tujuan. Agar pesanan segera diproses maka *customer* melakukan pembayaran dan konfirmasi ke distributor atau *supplier*. Yang setelah itu *reseller* melakukan pengemasan barang dan mengirimkan barang ke alamat tujuan *customer*. Barang tiba dilokasi *customer* dan pembayaran masuk ke penjualan *reseller*, maka transaksi telah selesai.

H. Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang *Reseller*

Berikut disajikan diagram alir proses persediaan barang *reseller* :



Gambar 7. SIA Persediaan Barang *Reseller*

Keterangan :

Pada sistem informasi akuntansi terkait persediaan barang *reseller*, dimulai dengan *reseller* melakukan pembelian terlebih dahulu dengan membuka aplikasi *e-Commerce* dan mencari *supplier*/distributor yang sesuai dengan keinginan barang yang akan dijualbelikan. Ketika sudah cocok dengan produk yang dicari maka *reseller* melakukan pembelian barang dan melakukan pembayaran agar barang segera dikirim oleh *supplier*/distributor. Yang kemudian pesanan masuk ke *supplier*/distributor.

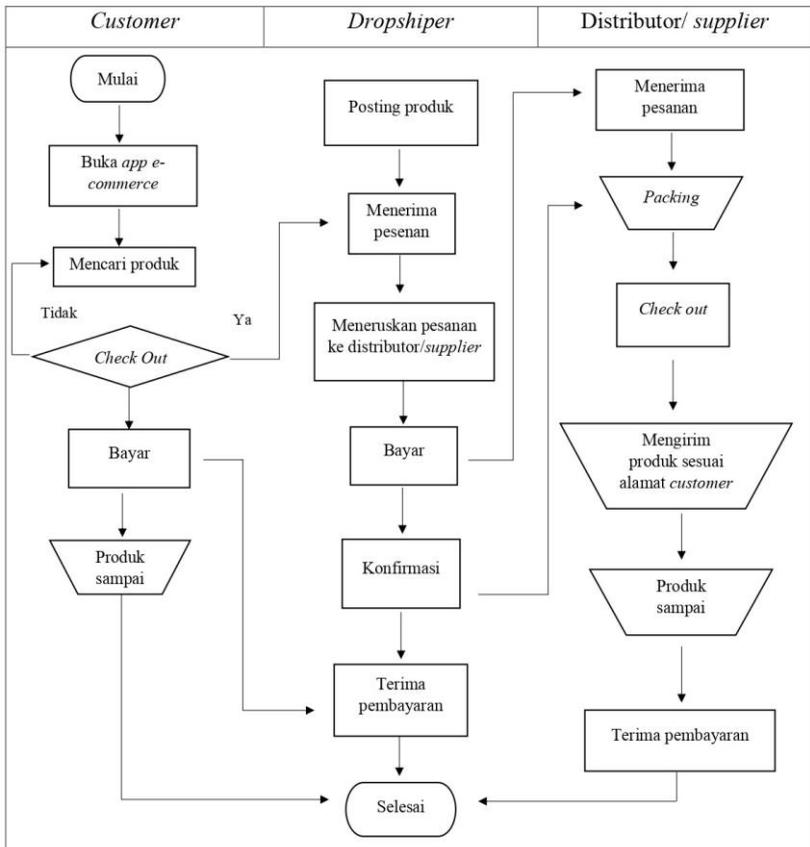
Setelah barang sampai dan diterima oleh *reseller*, ia akan mengecek ulang barang tersebut. Apakah barang yang dikirim oleh *supplier*/distributor ke *reseller* itu sesuai dengan pesanan dan layak untuk dijual kembali atau tidak. Jika barang yang tidak layak untuk dijual maka *reseller* melakukan retur (pengembalian barang), dimana barang yang tidak layak akan diganti oleh *supplier*/distributor dengan melakukan pengiriman kembali barang ke *supplier*/distributor.

Namun, jika barang yang diterima layak untuk dijual maka pihak *reseller* mengklasifikasikan barang yang diterima sesuai dengan jenis dan kategorinya (misalannya untuk produk kaos dipisah sesuai ukuran dan warna) Yang kemudian disimpan digudang sebagai persediaan barang dagangan. Dimana stok tersebut di input ke sistem *e-Commerce* dan siap untuk diperjualbelikan kepada *customer*.

I. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan *Dropship*

Seorang *dropshipper* hanya sebagai perantara antara penjual dan pembeli dimana ia tidak melakukan pembelian ataupun *ready stok* barang. Pada sistem informasi akuntansi penjualan *dropship* terdiri dari *dropshipper* itu sendiri, *customer* dan distributor atau *supplier*. yang mana sebelumnya, *dropshipper* telah memposting gambar produk pada toko onlinenya tanpa harus menyediakan barang.

Berikut disajikan diagram alir proses penjualan *dropship* :



Gambar 8. SIA Penjualan *Dropship*

Keterangan :

Sistem informasi akuntansi pada penjualan *dropship* dimulai dari *customer* membuka aplikasi *e-commerce* dan mencari produk pada beranda *dropshipper*. Apabila produk yang diinginkan belum sesuai maka *customer* dapat mencari ulang produk. Namun apabila sudah menemukan produk yang sesuai maka *customer* dapat melakukan *checkout* barang dan melakukan pembayaran.

Pesanan dari *customer* masuk ke *dropshipper*, kemudian dilanjutkan pesanan terusan pada agen (distributor atau *supplier*). Dimana seorang *dropshipper* telah melakukan pembayaran kepada distributor atau *supplier* atas pesanan yang diterimanya dan mengkonfirmasi untuk detail pengiriman barang ke alamat *customer*.

Setelah menerima pembayaran atas pesanan *dropshipper* maka pihak distributor atau *supplier*, melakukan proses pengemasan dan pengiriman barang sesuai dengan instruksi yang diberikan oleh *dropshipper*. Karena proses yang dilakukan melalui toko *online* maka pembayaran akan diterima dimasing-masing *dropshipper* dan distributor atau *supplier* setelah produk diterima oleh *customer*. Dan transaksi selesai.