

EVALUASI SISTEM PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. JAYA MULYA PERKASA

 Oleh: Trio Adi Wibowo (08.620.149)

ACCOUNTING

Dibuat: 2010-04-08 , dengan 3 file(s).

Keywords: Kata kunci (Keywords) :

Sistem Penjualan Kredit (Credit Sales System), Sistem Penagihan Piutang (Billing Receivables System), Sistem Pengendalian Intern (Controlling Internal System), dan Beberapa Dokumen / Formulir (Some of the Document or Forms are used).

ABSTRAKSI

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan judul “Evaluasi Sistem Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Pada PT. Jaya Mulya Perkasa”.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran tentang sistem penjualan kredit dan sistem penagihan piutang dagang (usaha) yang diterapkan oleh PT. Jaya Mulya Perkasa serta memberikan solusi (jalan keluar) tentang masalah yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit dan sistem penagihan piutang sesuai dengan keadaan di PT. Jaya Mulya Perkasa.

Metode analisis data terdiri dari analisis terhadap beberapa dokumen / formulir yang digunakan, analisis tentang sistem penjualan kredit, analisis tentang sistem penagihan piutang, dan analisis tentang sistem pengendalian intern penjualan kredit.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain pada sistem penjualan kredit dan sistem penagihan piutang masih terdapat kelemahan-kelemahan, contohnya customer yang didata oleh bagian marketing belum diketahui kondisinya apakah layak atau tidak untuk ditindak lanjuti, karena setelah menerima order bagian marketing langsung menyerahkan data ke bagian akuntansi dan administrasi stock wilayah bukan ke bagian surveyor, adanya perangkapan tugas antara bagian akuntansi dengan bagian administrasi stock serta bagian surveyor dengan bagian pengiriman, dan juga jumlah formulir yang digunakan masih kurang dan perlu penambahan.

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran antara lain setelah menerima order dari customer, bagian marketing sebaiknya langsung menyerahkan formulir yang dibawa ke bagian surveyor agar segera dianalisa kelayakannya, pemisahan tugas antara bagian akuntansi dengan bagian administrasi stock serta bagian surveyor dengan bagian pengiriman perlu dilakukan agar terjadi internal check (pembagian tugas yang jelas), dan juga perusahaan perlu menambah beberapa formulir, contohnya formulir surat survey ditambah 3 lembar, membuat formulir stock request sebanyak 2 lembar, surat perintah pengiriman 4 lembar, 1 lembar formulir jadwal penagihan, 3 lembar kwitansi denda uang, serta formulir surat pernyataan jalur hukum 3 lembar dan surat kesepakatan antara perusahaan dengan customer (SKPC) 2 lembar yang berfungsi untuk mencegah customer mencoba menghindar dari masalah piutang. Selain itu, perusahaan perlu memberikan sebuah perhatian atau motivasi kepada debt collector dengan memberi bonus uang jika, debt collector berhasil menagih semua customer sesuai dengan target yang telah ditetapkan perusahaan, dan juga pemberian hadiah bagi customer yang membayar angsuran selalu tepat waktu pada tanggal pembayaran atau pada saat ditagih dan hadiah ini diberikan hanya sekali saja setelah angsuran yang terakhir. Ada juga hal lain seperti penempatan karyawan pada posisi yang sesuai dengan potensinya, melakukan rotasi atau mutasi

terhadap karyawan, serta pengembangan kreativitas karyawan sehingga perusahaan dapat menghasilkan karyawan yang kompeten dan jujur.

Atas beberapa saran yang telah disampaikan oleh penulis maka diharapkan masalah dalam sistem penjualan kredit dan sistem penagihan piutang bisa diatasi sehingga target penjualan dapat tercapai sesuai dengan tujuan perusahaan.

ABSTRACT

In this research, the type of research that is used is a case study with the title "Credit Evaluation System Sales and Billing Receivables At PT. Jaya Mulya Perkasa.

Goal of this research is to know about the sale of the credit system and billing system receivable trade (business) that is applied by PT. Jaya Mulya Perkasa and provide solutions (exit) on the problems associated with credit sales receivables and billing system in accordance with the situation in the PT. Jaya Mulya Perkasa.

Methods of data analysis consisted of analysis of some of the document or forms are used, analysis of credit sales system, billing system analysis of receivables, and analysis of the internal system of credit sales.

From the results of the research done by the author, some conclusions can be drawn on the system, among other credit sales receivables and billing system there is still weakness, for example, customers that recorded by the marketing conditions have not been known whether or not eligible for the sting up, because after receiving order the direct marketing data submitted to the accounting and administrative areas is not to stock the Surveyor, the task duplication between the accounting with the administration and the stock Surveyor with the shipment, and also the number of forms that are used less and still need improvements.

Based on above conclusions, the author provides several suggestions, among others, after receiving orders from customers, the marketing should immediately submit a form to be taken immediately so that the Surveyor feasibility analysis, separation of duties between the accounting with the administration and the stock Surveyor with the need to allow was so happens internal check (a clear division of tasks), and the company also needs to add some form, such form of the survey plus 3 pieces, stock request form to make as much as 2 pieces, the delivery of 4 sheets, 1 sheet form billing schedule, 3 sheets receipt ransom, and the form letter 3 sheet path of law and the letter of agreement between the company with the customer (SKPC) 2 pieces of work to prevent the customer from trying to avoid the problem receivables. In addition, companies need to provide a motivation or attention to the debt collector with the bonus money if, successful debt collector collect all the customer in accordance with the target company that has been set, and also the prize for the customer to pay installments on time is always on the payment date or on the when charged and prizes are given only once after the last installment. There are also other things such as the placement of employees in the positions that match the potential, making a rotation or movement of employees, and the development employee creativity so that employees of the company can produce a competent and honest.

Up some of the suggestions have been submitted by the author in the system is expected to issue the sale of credit receivables and billing system so that it can be sales target can be achieved in accordance with the objectives of the company.