

ABSTRAKSI

Studi ini bertujuan untuk menilai prosedur penjualan dan piutang usaha pada PT. ABC apakah telah efektif, serta mengidentifikasi masalah-masalah yang timbul dalam kegiatan penjualan dan piutang usaha serta memberikan usulan perbaikan untuk mengatasi masalah yang ada guna meningkatkan efektivitas dari kegiatan usaha.

Metode penelitian yang digunakan adalah kuesioner, observasi dan wawancara. Hasil penyebaran kuesioner memperlihatkan masih terdapat kelemahan pada kegiatan piutang usaha antara lain adanya keterlambatan pelunasan piutang usaha yang tidak dikenakan sanksi atau denda. Belum adanya perlakuan khusus invoice tagihan untuk pelanggan korporasi. Kelemahan tersebut harus mendapatkan perhatian khusus dari pihak manajemen dan dicari solusinya yaitu dengan menginput ke system berupa rekapitulasi invoice tagihan pelanggan korporasi dan diberi nomor cetak urut, agar lebih memudahkan tim penagihan dalam mencocokkan uang masuk pelunasan dari pelanggan. Dan menetapkan SOP (*standard operating procedure*) mengenai sanksi atau denda atas keterlambatan pelunasan piutang usaha.

ABSTRACT

This study aimed to assess the sales procedures and accounts receivable at PT. ABC is already effective, as well as identify issues that arise in the activities of sales and accounts receivable as well as provide corrective suggestions to overcome the existing problems in order to increase the effectiveness of business activities.

The method used was a questionnaire, observation and interview. results of questionnaires showed there are still weaknesses in the activities of trade receivables include a delay in the settlement of trade receivables are not penalized or fined. The absence of special treatment for the customer invoice billing corporations. The weakness should receive special attention from the management and sought a solution that is the input to the system in the form of customer billing invoice recapitulation corporations and numbered print sequence, in order to further facilitate the collection team in matching money coming from the customer settlement. And sets the SOP (standard operating procedure) regarding sanctions or penalties for late repayment of accounts receivable.