

Tinjauan Atas Prosedur Penjualan Kredit Pada PT. Sepatu Bata, Tbk

Bening Saraswati

Abstrak

Penjualan merupakan suatu aktivitas utama perusahaan sehingga penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan. Kegiatan penjualan dilakukan dengan 2 (dua) cara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam penjualan bisnis biasanya perusahaan melakukan penjualan kredit. Masalah yang sering terjadi pada penjualan kredit adalah piutang terlambat dibayarkan dan piutang tak tertagih. Perusahaan membutuhkan sistem prosedur yang baik agar dapat mempermudah pengawasan internal terhadap usahanya agar dapat meningkatkan efektivitas pekerjaan sehingga perusahaan dapat berhati-hati dalam menyetujui penjualan kredit dan aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan seragam. Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilakukan untuk mendapatkan gambaran secara rinci mengenai prosedur dalam penjualan kredit di dalam perusahaan. Penjualan kredit pada PT. Sepatu Bata, Tbk menggunakan metode prepetual. Kegiatan Praktik kerja Lapangan dilakukan dengan metode wawancara dan observasi langsung kepada bagian pihak yang terkait dengan prosedur penjualan kredit untuk mendapatkan informasi yang relevan yang terkait prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Sepatu Bata, Tbk. Kegiatan yang dilakukan selama Praktik Kerja Lapangan di PT. Sepatu Bata, Tbk yaitu mengarsipkan dokumen *Purchase Order*, *Dispatch Plan*, dan *Sales Order* serta memberikan dokumen *Dispatch Plan* kebagian keuangan. Manfaat yang didapatkan dari Praktik Kerja Lapangan adalah mengetahui alur prosedur penjualan kredit yang digunakan dalam perusahaan.

Kata Kunci: Penjualan, Prosedur, Penjualan Kredit

***Review Of Credit Sales Procedures
At PT. Sepatu Bata, Tbk***

Bening Saraswati

Abstact

Sales is a major activity of the company so that sales are the source of the company's revenue. Sales activities conducted in 2 (two) ways, namely cash sales and credit sales. In business sales companies typically make credit sales. The most common problems with credit sales are late receivables and bad debts. Companies need a good system of procedures in order to facilitate internal control of their business in order to increase the effectiveness of the work so that companies can be careful in approving credit sales and corporate activities can run in the same way. Implementation of Field Work Practices is conducted to obtain a detailed description of the procedures in credit sales within the company. Credit sales at PT. Sepatu Bata, Tbk using perpetual method. Field Work Practice activities are conducted by interview and observation method directly to the parties involved in credit sales procedures to obtain relevant information related to credit sales procedures applied by PT. Sepatu Bata, Tbk. Activities undertaken during the Field Work Practice at PT. Sepatu Bata, Tbk that is archiving documents Purchase Order, Dispatch Plan, and Sales Order and provide documents Dispatch Plan gets the finance. Benefits derived from the Field Work Practice is to know the flow of credit sales procedures used in the company.

Keywords: Sales, procedures, credit sales