

SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG PT MADUBARU YOGYAKARTA

Oleh:
Wening Geosazki
3160111114

PT Madubaru adalah perusahaan yang bergerak di bidang Manufaktur yang cukup besar, dalam hal ini untuk meningkatkan volume penjualan dan kesetiaan para pelanggan ada beberapa strategi yang bisa digunakan oleh perusahaan, salah satunya adalah pemberian piutang dan penjualan kredit yang dinilai cukup diminati oleh para pengusaha. Maka diperlukan adanya sistem dan prosedur yang baik dalam menetapkan kebijaksanaan pemberian kredit untuk pengelolaan pengawasan piutang usaha. Adapun sistem yang dilakukan perusahaan masih dilakukan secara *manual*, yaitu dengan membuat beberapa tebusan dokumen dengan sistem otorisasi yang jelas, namun dalam pencatatan secara akuntansi sudah berbasis *online*. Dalam melakukan proses penjualan kredit dan penagihan piutang terdapat alur prosedur yang meliputi pembuatan perjanjian dengan *Customer*, menyiapkan dokumen yang diperlukan, melakukan pengemasan dan pengiriman barang, melakukan penagihan, menyetorkan uang pada Kasir, serta mengentri daftar piutang dagang dan data pelunasan piutang *Customer*. Sistem dan prosedur penjualan kredit dan penagihan piutang bertujuan agar memberikan gambaran yang jelas mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan kredit serta penagihan piutang yang diterapkan oleh PT. Madubaru Yogyakarta.

Kata Kunci : Sistem, Prosedur, Penjualan Kredit, Penagihan Piutang

Systems And Procedures For Credit Sales And Collections Of Receivable Of PT Madubaru Yogyakarta

Wening Geosazki
3160111114

PT Madubaru is a large enough company engaged in manufacturing. To increase sales volume and customer loyalty, there are several strategies that can be used by the company. One of them is to grant credit receivable and credit sales which are quite attractive to entrepreneurs. Hence it is necessary to have a good system and procedure in establishing credit granting policies for managing accounts receivable supervision. The company's system is still done manually, namely by making several ransom documents with a clear authorization system, however the accounting records are online-based already. In carrying out the process of selling credit and collecting receivables, there is a flow of procedures that includes making agreements with ccustomers, preparing the necessary documents, packaging and shipping goods, conducting billing, depositing money to the cashier, and entering the list of accounts receivable and paying off the Customer's accounts. The system and procedure for credit sales and collection of receivables aims to provide a clear image of the application of the accounting system for credit sales and collection of receivables applied by PT. Madubaru Yogyakarta.

Keywords: System, Procedure, Credit Sales, Receivable Collection