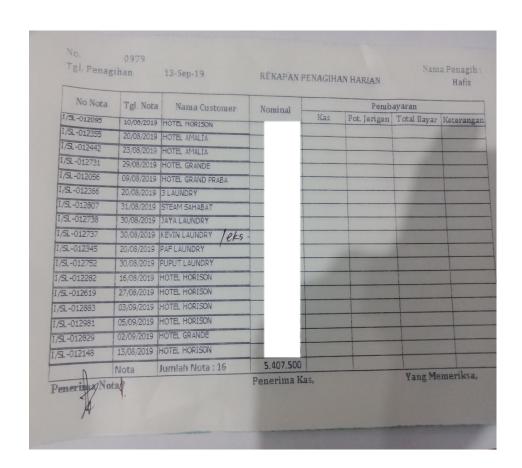
BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Kegiatan yang dilakukan dalam kerja praktek

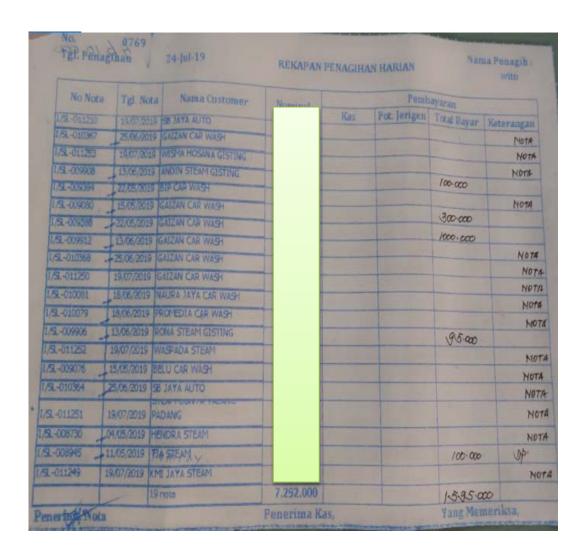
Selama melaksanakan kerja praktek penulis melakukan kegiatan – kegiatan sebagai berikut :

 Menyiapkan tagihan sales yang akan dibawa sesuai dengan rute areanya, dalam bentuk rekapan penagihan harian. Bukti Rekapan dapat dilihat pada gambar 4.1.1



Gambar 4.1.1 Rekapan Penagihan Harian

 Memeriksa dan menghitung kembali bukti tagihan yang telah ditagih oleh bagian penagihan. Bukti rekapan yang kemabali dapat dilihat pada gambar 4.1.2



Gambar 4.1.2 RPH yang sudah ditagih

3. Melakukan Pencatatan tagihan ke dalam kartu piutang.

KARTU PIUTANG PELANGGAN

Kode Pelanggan : OF-DS

Nama Pelanggan : RM GAJAH MADA

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
8/7/2019	Faktur I/SL-012146 (Lunas)		325,000	-
19/07/19	Faktur I/SL-012539 (Lunas)		390,000	-
26/07/19	Faktur I/SL-012763 (Lunas)		500,000	-
30/07/19	Faktur I/SL - 012764	825,000		825,000
9/8/2019	Faktur I/SL - 012801	675,000		1,500,000

Gambar 4.1.3 Kartu Piutang Pelanggan

- 4. Jika pelanggan membayar tagihan piutangnya, bukti tagihan pada gambar 4.1.2 diserahkan kepada bagian kasir dan kasir akan mengakuinya dengan memasukan ke dalam program Sembilan Naga untuk diakui kas masuk.
- 5. Setelah diakui kas masuk oleh bagian kasir bukti pembayaran tersebut diserahkan kepada bagian accounting untuk diarsip.

4.2 Pembahasan

Selama menjalankan kegiatan kerja praktek (KP) pada bagian *Accounting*, penulis menemukan permasalahan yang ada pada kartu piutang pelanggan. Pada kartu piutang penulis melihat masih banyak pelanggan yang terlambat membayar piutang. Hal ini disebabkan pelanggan membayar piutang tidak sesuai batas jatuh tempo yang telah ditetapkan.

Dengan tidak ada pemberian sistem diskon untuk pembelian tunai, mengakibatkan pelanggan banyak yang melakukan transaksi secara kredit karena pelanggan beranggapan bahwa pembelian secara tunai maupun kredit memiliki harga sama jadi pelanggan banyak memilih pembelian secara kredit yang mengakibatkan banyak pelanggan yang melakukan pembayaran yang tidak sesuai dengan jatuh tempo. Sehingga perusahaan dapat mengalami masalah keuangan karena modal yang tidak dapat berputar menyebabkan terhambatnya proses pembelian persediaan bahan baku untuk produksi chemical. Dan masalah ini dapat merugikan perusahaan karena modal yang kurang mengakibatkan perusahaan tidak dapat memproduksi dan menjual produk.

Dari masalah tersebut, sebaiknya perusahaan membuat sistem pembelian tunai yang diberikannya potongan diskon agar pelanggan tertarik untuk membeli secara tunai agar mengurangi pelanggan yang membeli secara kredit.