

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1. Hasil

1.1.1. Proses Pembuatan Purchase Order Produk Ke Pabrik

PT Catur Sentosa Anugerah bekerja sama dengan PT. Mondelez Indonesia Trading dalam memenuhi kebutuhan produk pelanggan PT Catur Sentosa Anugerah. Kerjasama ini dilakukan untuk meningkatkan profit, memperoleh tambahan pelanggan, mengetahui situasi pasar, dan meningkatkan pengembangan produk. Di tahun 2022 ini permintaan produk dibatasi oleh pabrik karena hasil produksi dari pabrik sendiri yang tidak maksimal. Untuk memenuhi kebutuhan produk PT Catur Sentosa Anugerah, perusahaan harus membuat PO (Purchase Order) terlebih dahulu ke pabrik.

Tahap - tahap pembuatan PO Produk PT Catur Sentosa Anugerah ke pabrik :

1. Membuat orderan melalui web site resmi PT. Mondelez Indonesia Trading.
2. Mendapat no SO (Sales Order) dari pabrik.
3. Melakukan pembayaran dengan system CBD (Cash Before Delivery).
4. Barang diantar ke PT Catur Sentosa Anugerah dengan by estimated barang sampai paling lama 1 minggu.

4.1.2. Proses Input Barang Masuk Dari Pabrik ke Sistem EDRS PT Catur Sentosa Anugerah

Tahap – tahap proses input barang masuk dari pabrik ke sistem EDRS PT Catur Sentosa Anugerah :

1. Mendapat data dari admin gudang.
2. Input data ke system Idempiere.
3. Mendapat no konfirmasi dari hasil inputan.
4. Approve no konfirmasi.
5. Barang otomatis terinput ke system dan stok bertambah.

4.1.3. Proses Pembuatan Faktur Pelanggan

Adapun proses pembuatan faktur pelanggan :

1. Mendapat email orderan toko dari Salesman.
2. Admin penjualan menginput orderan ke system *Idempiere*.
3. Mencetak faktur dan surat jalan untuk proses delivery supir.

4.1.4. Proses Pembuatan Tagihan ke Toko

Adapun proses pembuatan tagihan ke toko di pasar :

1. Mendapat faktur yang akan ditagih dari admin penjualan.
2. Admin piutang menginput faktur tersebut ke *system Idempiere*.
3. Memilih *Grouping Billing*, menentukan Salesman dan Rayon toko manayang akan ditagih.
4. Mencetak tagihan.
5. Hasil cetakan diberikan ke Salesman untuk penagihan.

4.1.5. Proses Pelunasan Faktur Pelanggan

Adapun proses pelunasan faktur pelanggan :

1. Tagihan sales pulang dengan uang setoran yang diserahkan ke kasir.
2. Kasir memvalidasi tagihan Salesman.
3. Diteruskan ke admin piutang untuk proses input pembayaran.
4. Admin piutang input data pelunasan berdasarkan laporan tagihan salesman untuk faktur mana saja yang dibayar.
5. Melakukan validasi pelunasan.
6. Tagihan pelanggan otomatis mengurangi saldo piutang toko.

4.1.2 Proses Pelunasan *by Transfer* dari Pelanggan

Adapun Proses Pelunasan *by Transfer* dari Pelanggan :

1. Pelanggan wajib mengirimkan foto bukti *transfer*.
2. Meneruskan bukti *transfer* pelanggan ke admin *finance*.
3. Admin *finance* mengecek rekening koran dan melakukan *approve* untuk dana masuk.
4. Admin *finance* memberikan bukti rekening koran tersebut untuk bukti

pelunasan admin piutang.

5. Admin piutang membuat payment AR di *system Idempiere*.
6. Kepala piutang menyetujui payment AR yang dibuat piutang.
7. Faktur otomatis terlunasi dari *system Idempiere*.

4.2. Pembahasan

Pada kesempatan kerja praktik ini, penulis benar-benar menyadari bahwa strategi pemasaran harus dijalankan dan diterapkan dengan sebaiknya agar perusahaan terus maju dan berkembang. Ini dibuktikan dengan aktifnya PT Catur Sentosa Anugerah dalam program kegiatan jusamai dan program kegiatan nge-blitz yang di buat. Kegiatan jusami dan kegiatan nge-blitz ini sangat bermanfaat dalam pengenalan produk kepada masyarakat secara luas.

Alhasil program kegiatan yang dibuat ini dapat diterima oleh masyarakat dan semata-mata hanya untuk perusahaan agar tetap bertahan dalam kondisi apapun dan produk-produknya pun lebih dikenal masyarakat luas. Diharapkan program ini benar-benar menjadi media perantara antara perusahaan dengan pelanggan sesuai pembahasan pada bab-bab sebelumnya.



Gambar 5. Kegiatan Jusami di Chandra Karang dan MBK