

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Manajemen Perusahaan dalam Menghadapi Keterlambatan Penagihan Penjualan” ini ditulis oleh Iqbal Alfadillah Suwanto, NIM. 12402183309, pembimbing Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

Perusahaan memiliki perolehan laba bervariasi dari setiap saluran distribusi yang dimiliki, karena setiap saluran distribusi memiliki volume penjualan yang berbeda dengan harga jual serta biaya distribusi yang berbeda pula. Masalah ini menyebabkan perolehan laba dari perusahaan ini kurang optimal dan perlu adanya penentuan saluran distribusi yang paling efektif yaitu yang memiliki volume penjualan paling tinggi dengan pencapaian laba yang optimal, sehingga nantinya bisa dijadikan sebagai acuan untuk memperbaiki saluran wilayah distribusi yang tidak efisien menjadi efisien.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, Penelitian kualitatif dan bersifat deskriptif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.. Fokus penelitian ini adalah (a) Bagaimana rencana perusahaan dalam menghadapi keterlambatan penagihan penjualan, (b) Bagaimana implementasi perusahaan dalam menghadapi keterlambatan penagihan penjualan, (c) Bagaimana perusahaan dalam memonitor untuk menghadapi penagihan penjualan.

Hasil dari penelitian ini adalah Metode Re-Order Point adalah titik dimana suatu outlet atau institusi bisnis harus memesan barang atau bahan guna menciptakan kondisi persediaan yang terus terkendali, dengan menerapkan metode Re-Order Point pada sistem pengendalian barang sebagai penentu ketepatan waktu pemesanan barang, dirasa mampu mengatasi masalah keterlambatan penagihan penjualan. Dalam skala internal perusahaan akan memberikan target penjualan kepada *Team salesman*, selain itu perusahaan juga akan menyediakan insentif atau bonus tertentu apabila target telah terpenuhi, sedangkan dalam eksternal apabila ada outlet atau toko dimana pembayaran tidak sesuai tempo, maka akan mengakibatkan penunggakan pelunasan, sehingga pelanggan atau outlet tersebut akan masuk ke dalam pemblokiran pemesanan dan tidak dapat memesan lagi selama pembayaran terlunaskan, pelanggan yang menunda pembayaran diberikan waktu sampai 12 hari, kendala ini disebabkan beberapa faktor, diantaranya adalah karena produk yang ada pada outlet belum laku dan target pemasaran yang tidak sesuai.

Kata Kunci: Manajemen, Implementasi, Rencana, Monitor

ABSTRACT

Thesis with the title "Company Management in Facing Sales Billing Delays" was written by Iqbal Alfadillah Suwanto, NIM. 12402183309, supervisor Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

The company has varying profits from each distribution channel it has, because each distribution channel has a different sales volume with different selling prices and distribution costs. This problem causes the profit from this company to be less than optimal and it is necessary to determine the most effective distribution channel, which is the one with the highest sales volume with optimal profit achievement, so that later it can be used as a reference for improving inefficient distribution channels to become efficient.

This research uses descriptive qualitative methods. Qualitative and descriptive research is research that intends to understand the phenomena experienced by the research subjects, for example, behavior, perceptions, motivations, actions, etc. holistically and descriptively in the form of words. words and language in a special natural context and by utilizing various scientific methods. The focus of this research is (a) How is the company's plan in dealing with delays in sales collection, (b) How is the company's implementation in dealing with delays in sales collection, (c) How is the company in dealing with delays in sales collection. monitor to deal with sales billing.

The results of this study are the Re-Order Point Method is the point where an outlet or business institution must order goods or materials in order to create a controlled inventory condition, by applying the Re-Order Point method to the goods control system as a determinant of the timeliness of ordering goods, it is felt able to overcome the problem of delays in billing sales. On an internal scale, the company will provide sales targets to the sales team, besides that the company will also provide certain incentives or bonuses if the target has been met, while externally if there are outlets or stores where payments are not on time, it will result in arrears in payment, so the customer or the outlet will enter the order block and cannot order again as long as the payment is paid off, customers who delay payment are given up to 12 days, this problem is caused by several factors, including because the products in the outlet have not been sold and the marketing target is not appropriate.

Keywords: *Management, Implementation, Plan, Monitor*