

Received : January , 2024
Accepted : January , 2024
Published : April, 2024

Conference on Community Engagement Project
<https://journal.uib.ac.id/index.php/concept>

Sistem sop untuk penanganan masalah piutang *cash basis* di pt. Martindo fine foods

Yuddy Giovanna Priscilla¹, Herliani²

Universitas Internasional Batam

Email of correspondence: yuddy.giovanna@uib.edu

***Abstract* (Times New Roman 12 and Bold)**

A very effective method of retaining existing customers and attracting new customers is through the implementation of credit sales. Credit sales are also a strategy used by Pt. Martindo Fine Foods to increase profits. However, credit sales are also a big risk for Pt. Martindo Fine Foods because customers do not pay off their receivables on time and become an obstacle for the company in collecting receivables. Therefore, the author designs clear SOP policies and work procedures for handling receivables problems with the aim of increasing the effectiveness and efficiency of receivables collection. To determine the success rate of this study, the data collection technique in this study is to distribute questionnaires to related sections, namely Finance, Sales / Marketing, and sales admin sections. The results of the questionnaire that has been filled out by the three positions will be tested manually with the Likert Scale. The results of the questionnaire that had been filled out by 13 respondents showed that the SOPs implemented had run smoothly and received good feedback from the three positions.

Keywords: *Receivables, SOPs, Collections*

Pendahuluan

Dalam dunia bisnis yang dinamis, Seiring dengan itu, penagihan piutang muncul sebagai elemen krusial yang tidak dapat diabaikan. Setiap transaksi, sekecil apa pun, membawa risiko terkait pembayaran yang mungkin terhambat atau bahkan tidak terpenuhi sama sekali. Oleh karena itu, penagihan piutang bukan hanya pekerjaan harian biasa, melainkan suatu strategi esensial untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Di era globalisasi seperti sekarang, untuk dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang sengit, perusahaan harus mampu menciptakan inovasi atau strategi penjualan yang efektif. Tuntutan pada perusahaan adalah untuk mencari solusi agar dapat mempertahankan kesetiaan pelanggan yang sudah ada, mencegah mereka beralih ke pesaing, dan sekaligus menarik pelanggan baru yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Semua ini merupakan langkah kunci untuk menjaga kelangsungan usaha perusahaan.

Metode yang sangat efektif untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan menarik pelanggan baru adalah melalui penerapan penjualan kredit. Pendekatan ini bermanfaat karena memungkinkan pelanggan untuk memperoleh barang atau jasa tanpa harus memiliki dana penuh, yang mungkin tidak tersedia pada saat itu. Selain itu, penjualan kredit dapat menjadi daya tarik bagi pelanggan, terutama melalui kebijakan piutang perusahaan yang sering memberikan potongan atau diskon untuk pembayaran yang dilakukan lebih awal. Dengan demikian, piutang usaha muncul sebagai hasil dari transaksi penjualan kredit yang dilakukan perusahaan kepada pelanggan. Menurut (Puspita et al., 2021) Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan pembayaran tidak langsung atau memakai jangka waktu. Dalam hal ini, perusahaan akan mengirimkan barang terlebih dahulu kepada pelanggan, dan pelanggan akan membayarnya di kemudian hari sesuai dengan syarat pembayaran yang telah disepakati.

Pt. Martindo Fine Foods merupakan perusahaan yang bergerak dibidang Impor dan Distributor Makanan dan Minuman. Pendapatan perusahaan ini diperoleh melalui penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Salah satu strategi yang digunakan untuk meningkatkan laba adalah melalui penjualan kredit, khususnya dalam penjualan produk frozen food. Penjualan frozen food melalui sistem kredit memiliki keunggulan dalam mengoptimalkan laba perusahaan Pt. Martindo Fine Foods. Metode ini memungkinkan pelanggan untuk memperoleh produk frozen food tanpa harus membayar secara langsung, yang dapat menjadi daya tarik tersendiri. Selain itu, penjualan kredit memberikan fleksibilitas kepada pelanggan yang mungkin sedang menghadapi keterbatasan dana pada saat pembelian. Namun dalam Penjualan kredit, Pt. Martindo Fine Foods memiliki kendala dalam penagihan piutang, salah satunya adalah keengganan pelanggan untuk membayar. Ada beberapa alasan mengapa pelanggan enggan untuk membayar, seperti kondisi keuangan yang sulit, merasa tidak puas dengan produk atau jasa yang diterima, atau merasa ada masalah dengan piutang mereka. Hal tersebut perlunya kebijakan dan prosedur penagihan yang lebih jelas dan efektif agar penagihan dapat berjalan dengan lancar.

Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk merancang Kebijakan SOP dan prosedur kerja yang lebih jelas ini bertujuan untuk memastikan bahwa penagihan piutang Pt, Martindo Fine Foods dilakukan secara efektif dan efisien, sehingga dapat meningkatkan tingkat penerimaan piutang dan mengurangi risiko terjadinya piutang bermasalah serta agar proses penagihan piutang dapat berjalan dengan lancar.

Metode

Penelitian ini dilakukan di Pt. Martindo Fine Foods yang bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penagihan piutang. Penulis merancang sistem SOP baru untuk bagian penagihan yang diharapkan dapat mengatasi berbagai kendala yang sering dihadapi dalam penagihan piutang. Untuk mengetahui tingkat keberhasilan penelitian ini, Teknik pengambilan data dalam penelitian ini adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada bagian atau posisi yang terkait dengan SOP tersebut. Posisi yang akan mengisi kuesioner adalah bagian Finance, Sales/Marketing, dan bagian admin penjualan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah pendekatan yang menggunakan angka dan statistik untuk mengukur atau menyelidiki. Setelah data dari semua responden atau sumber data lainnya dikumpulkan, kemudian dilakukan proses analisis data. Pengujian data dalam penelitian ini menggunakan skala Likert.

Hasil dan Pembahasan

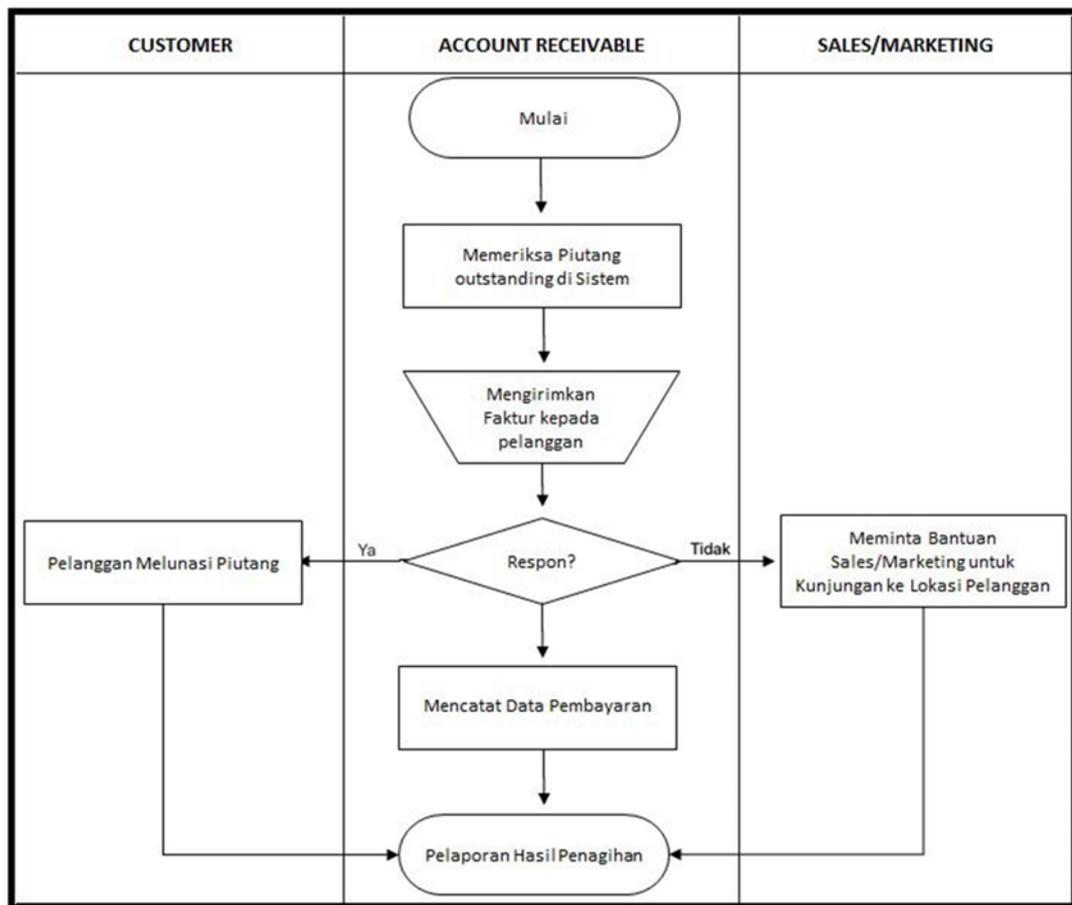
Perancangan luaran kegiatan yang penulis implementasikan adalah “Sistem SOP Untuk Penanganan Masalah Piutang Cash Basis di Pt. Martindo Fine Foods”. Standar Operasional Prosedur (SOP) merupakan suatu tata cara yang dirancang untuk mempermudah, mengatur, dan menjadikan pekerjaan lebih terstruktur. Kebijakan SOP yang diimplementasikan adalah sebagai berikut;

	STANDARD OPERATING PROCEDURE		
	PENAGIHAN PIUTANG		
	No. Dokumen	Tanggal Terbit	No. Revisi
		11/1/2023	
DITETAPKAN	Jabatan	Finance	
PENGERTIAN	Bagian penting dari fungsi keuangan perusahaan untuk menjaga arus kas yang sehat dan mendukung kelangsungan operasional. Perusahaan biasanya memiliki kebijakan dan prosedur tertentu dalam menangani penagihan agar dapat mengelola risiko pembayaran yang tertunda atau tidak dibayar.		

<p>PERMASALAHAN</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keengganan pelanggan untuk membayar. Ada beberapa alasan mengapa pelanggan enggan untuk membayar, seperti kondisi keuangan yang sulit, merasa tidak puas dengan produk atau jasa yang diterima, atau merasa ada masalah dengan piutang mereka. 2. Kurang jelasnya SOP penagihan. SOP penagihan yang tidak jelas dapat menyebabkan petugas penagihan kebingungan dalam melakukan tugasnya. Hal ini dapat menyebabkan penagihan menjadi tidak efektif dan efisien.
<p>TUJUAN</p>	<p>Kebijakan SOP ini bertujuan untuk memastikan bahwa penagihan piutang Pt, Martindo Fine Foods dilakukan secara efektif dan efisien, sehingga dapat meningkatkan tingkat penerimaan piutang dan mengurangi risiko terjadinya piutang bermasalah serta agar proses penagihan piutang dapat berjalan dengan lancar.</p>
<p>KEBIJAKAN</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penagihan piutang harus dilakukan secara profesional dan ramah. 2. Petugas penagihan harus bersikap sopan dan santun kepada pelanggan. 3. Petugas penagihan harus menghindari penggunaan kata-kata yang kasar atau menyinggung. 4. Petugas penagihan harus menjaga kerahasiaan data piutang. 5. Petugas penagihan harus melaporkan hasil penagihan kepada atasan secara berkala.
<p>PROSEDUR KERJA</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengumpulan Data Piutang : Petugas penagihan akan mengumpulkan data piutang dari bagian admin penjualan. Data piutang yang dikumpulkan yaitu, nama pelanggan, nomor telepon pelanggan, jumlah piutang, tanggal jatuh tempo, dan status pembayaran. 2. Pengiriman surat penagihan : Surat penagihan atau <i>invoice</i> harus dikirimkan kepada pelanggan yang memiliki piutang jatuh tempo. Surat penagihan harus dibuat secara profesional dan sopan, serta harus menjelaskan secara jelas jumlah piutang yang harus dibayar, tanggal jatuh tempo, dan konsekuensi jika tidak membayar tepat waktu. 3. Panggilan telepon : Jika pelanggan tidak menanggapi surat penagihan, maka <i>Account Receivable</i> harus melakukan panggilan telepon untuk mengingatkan pelanggan. <i>Account Receivable</i> harus bersikap sopan dan profesional, serta harus berusaha untuk mencari tahu alasan pelanggan belum membayar piutang. 4. Penagihan langsung: Jika pelanggan masih belum menanggapi panggilan telepon, maka <i>Account Receivable</i> dapat meminta bantuan <i>Sales/Marketing</i> untuk kunjungan ke lokasi pelanggan dengan membawa dokumen pendukung, seperti surat penagihan dan bukti piutang. 5. Penyelesaian piutang bermasalah : Jika Pelanggan masih belum membayar piutang setelah dilakukan kunjungan, maka <i>Account Receivable</i> dapat menawarkan keringanan pembayaran dengan cara cicilan perminggu ataupun perbulan atau mengambil langkah hukum. 6. Pencatatan Data Pembayaran : Setelah pelanggan melunasi piutang, petugas penagihan akan mencatat data pembayaran ke dalam sistem akuntansi. 7. Pelaporan : Petugas penagihan akan melaporkan hasil penagihan kepada bagian finansial dengan memproses laporan sisa piutang.

UNIT TERKAIT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Admin Penjualan : memudahkan admin penjualan untuk mendapatkan informasi <i>ter-update</i> mengenai status piutang mereka. 2. <i>Sales/Marketing</i> : memudahkan <i>sales/marketing</i> untuk mendapatkan informasi mengenai piutang yang bermasalah sehingga piutang dapat diselesaikan dengan secepatnya. 3. <i>Finance</i> : memudahkan bagian <i>finance</i> untuk memproses data pembayaran piutang secara keseluruhan.
---------------------	--

Tabel 1. SOP yang telah dihasilkan



Gambar 1. Bagan *Flowchart*

Berikut merupakan penjelasan dari bagan *Flowchart* diatas:

- **Awal:** Proses penagihan dimulai dengan pemeriksaan piutang outstanding di sistem. Piutang outstanding adalah piutang yang belum dibayar oleh pelanggan. Pemeriksaan piutang outstanding dilakukan untuk memastikan bahwa piutang tersebut belum dibayar oleh pelanggan.
- **Pemrosesan:** Setelah piutang outstanding diperiksa, bagian penagihan mengirimkan faktur kepada pelanggan. Faktur adalah dokumen yang berisi informasi tentang jumlah piutang yang harus dibayar oleh pelanggan. Faktur dikirimkan kepada pelanggan melalui via aplikasi WhatsApp.

- Pemrosesan: Jika pelanggan tidak menanggapi faktur, bagian penagihan meminta bantuan Sales/Marketing untuk melakukan kunjungan ke lokasi pelanggan untuk menagih piutang.
- Keputusan: Jika pelanggan menanggapi faktur, bagian penagihan mencatat data pembayaran. Data pembayaran tersebut kemudian digunakan untuk membuat laporan hasil penagihan.
- Akhir: Proses penagihan berakhir dengan pembuatan laporan hasil penagihan.

Setelah implementasi, penulis menyebarkan kuesioner untuk mengukur keberhasilan SOP yang telah diimplementasikan, adapun 3 jabatan yang mengisi kuesioner tersebut yakni sales/marketing 5 orang, bagian finance 2 orang dan juga admin penjualan 6 orang. Pada hasil kuesioner yang telah diisi oleh ketiga jabatan tersebut akan di uji secara manual dengan Skala Likert. Kuesioner tersebut terdapat 8 (delapan) pertanyaan untuk mengetahui keberhasilan SOP yang telah di terapkan. Berikut merupakan tabel persentase nilai yang digunakan untuk mengukur hasil interpretasi dan analisa hasil kuesioner yang telah diisi oleh 13 responden tersebut;

Jawaban	Keterangan
0% - 19,99%	Sangat Tidak Setuju atau Sangat Tidak Baik
20% - 39,99%	Tidak Setuju atau Tidak Baik
40% - 59,99%	Cukup atau Netral
60% - 79,99%	Setuju atau Baik
80% - 100%	Sangat Setuju atau SangatBaik

Tabel 2. Tabel Persentase Nilai

Analisa hasil kuesioner yang telah diisi;

1. Petugas Penagihan memiliki pemahaman yang jelas terkait dengan SOP yang telah ditetapkan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	2	15,4%
4	Sangat Setuju	11	84,6%
Total		13 Orang	100%

Tabel 3. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 1

Pada pertanyaan ini, terdapat 11 responden dengan persentase 84,6% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 2 responden dengan persentase 15,4% yang mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $11 \times 4 = 44$
- Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $2 \times 3 = 6$
Total skor = 50

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4 x 13 responden = 52
 - Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1 x 13 responden = 13
- Hasil interpretasi : $(50/52) \times 100\% = 96,15\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 96,15% yang artinya responden Sangat Setuju bahwa Petugas Penagihan memiliki pemahaman yang jelas terkait dengan SOP yang telah ditetapkan.

2. Petugas penagihan menerapkan SOP dalam kegiatan sehari-hari mereka.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	1	7,7%
4	Sangat Setuju	12	92,3%
Total		13 Orang	100%

Table 4. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 2

Pada pertanyaan ini, terdapat 12 responden dengan persentase 92,3% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 1 responden dengan persentase 7,7% yang mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $12 \times 4 = 48$
 - Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $1 \times 3 = 3$
- Total skor = 51

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4 x 13 responden = 52
 - Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1 x 13 responden = 13
- Hasil interpretasi : $(51/52) \times 100\% = 98,07\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 98,07% yang artinya responden Sangat Setuju bahwa Petugas penagihan menerapkan SOP dalam kegiatan sehari-hari mereka.

3. SOP yang telah diimplementasikan efektif dalam mencapai tujuan penagihan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	1	7,7%
4	Sangat Setuju	12	92,3%
Total		13 Orang	100%

Table 5. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 3

Pada pertanyaan ini, terdapat 12 responden dengan persentase 92,3% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 1 responden dengan persentase 7,7% yang

mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $12 \times 4 = 48$
- Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $1 \times 3 = 3$
Total skor = 51

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4×13 responden = 52
- Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1×13 responden = 13
Hasil interpretasi : $(51/52) \times 100\% = 98,07\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 98,07% yang artinya responden Sangat Setuju bahwa SOP yang telah diimplementasikan efektif dalam mencapai tujuan penagihan.

4. SOP yang telah diimplementasikan memiliki tingkat keberhasilan yang tinggi.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	2	15,4%
4	Sangat Setuju	11	84,6%
Total		13 Orang	100%

Tabel 6. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 4

Pada pertanyaan ini, terdapat 11 responden dengan persentase 84,6% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 2 responden dengan persentase 15,4% yang mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $11 \times 4 = 44$
- Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $2 \times 3 = 6$
Total skor = 50

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4×13 responden = 52
- Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1×13 responden = 13
Hasil interpretasi : $(50/52) \times 100\% = 96,15\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 96,15% yang artinya responden Sangat Setuju bahwa SOP yang telah diimplementasikan memiliki tingkat keberhasilan yang tinggi.

5. Petugas penagihan telah mengikuti pelatihan atau pengembangan keterampilan yang diperlukan sesuai dengan SOP.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	2	15,4%
4	Sangat Setuju	11	84,6%
Total		13 Orang	100%

Tabel 7. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 5

Pada pertanyaan ini, terdapat 11 responden dengan persentase 84,6% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 2 responden dengan persentase 15,4% yang mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $11 \times 4 = 44$
 - Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $2 \times 3 = 6$
- Total skor = 50

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4×13 responden = 52
 - Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1×13 responden = 13
- Hasil interpretasi : $(50/52) \times 100\% = 96,15\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 96,15% yang artinya responden Sangat Setuju bahwa Petugas penagihan telah mengikuti pelatihan atau pengembangan keterampilan yang diperlukan sesuai dengan SOP.

- SOP penagihan tersebut telah membantu untuk meningkatkan tingkat penerimaan piutang.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	0	0%
4	Sangat Setuju	13	100%
Total		13 Orang	100%

Tabel 8. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 6

Pada pertanyaan ini, terdapat 13 responden dengan persentase 100% yang mengisi Sangat Setuju. Hal tersebut mengindikasikan bahwa responden Sangat Setuju bahwa SOP penagihan tersebut telah membantu untuk meningkatkan tingkat penerimaan piutang.

- SOP tersebut telah membantu untuk mengurangi risiko terjadinya piutang bermasalah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	3	23,1%
4	Sangat Setuju	10	76,9%
Total		13 Orang	100%

Tabel 9. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 7

Pada pertanyaan ini, terdapat 10 responden dengan persentase 76,9% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 3 responden dengan persentase 23,1% yang mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $10 \times 4 = 40$
 - Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $3 \times 3 = 9$
- Total skor = 49

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4×13 responden = 52
 - Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1×13 responden = 13
- Hasil interpretasi : $(49/52) \times 100\% = 94,23\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 94,23% yang mengindikasikan bahwa responden Sangat Setuju bahwa SOP yang diimplementasikan telah membantu untuk mengurangi risiko terjadinya piutang bermasalah.

8. SOP penagihan tersebut telah berjalan secara efektif dan efisien.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat Tidak Setuju	0	0%
2	Tidak Setuju	0	0%
3	Setuju	2	15,4%
4	Sangat Setuju	11	84,6%
Total		13 Orang	100%

Tabel 10. Tabel hasil kuesioner pertanyaan no. 8

Pada pertanyaan ini, terdapat 11 responden dengan persentase 84,6% yang mengisi Sangat Setuju dan terdapat 2 responden dengan persentase 15,4% yang mengisi Setuju. Berikut merupakan perhitungan hasil pengujian manual skala Likert:

- Jumlah responden yang mengisi Sangat Setuju (Skor 4) ada $11 \times 4 = 44$
 - Jumlah responden yang mengisi Setuju (Skor 3) ada $2 \times 3 = 6$
- Total skor = 50

Jumlah skor ideal untuk pertanyaan yang telah disebarkan kepada responden :

- Skor Tertinggi (Sangat Setuju) = 4×13 responden = 52
- Skor Terendah (Sangat Tidak Setuju) = 1×13 responden = 13

Hasil interpretasi : $(50/52) \times 100\% = 96,15\%$ (Sangat Setuju)

Dari hasil interpretasi yang telah dihitung mendapatkan hasil 96,15% yang artinya responden Sangat Setuju bahwa SOP penagihan tersebut telah berjalan secara efektif dan efisien.

Kondisi setelah implementasi menunjukkan SOP yang telah diterapkan mendapatkan penilaian yang baik dari 13 responden tersebut, yang artinya SOP yang diterapkan dapat mengurangi risiko piutang yang bermasalah, memiliki tingkat keberhasilan yang tinggi dan berjalan secara efektif dan efisien.

Kesimpulan

PT. Martindo Fine Foods adalah perusahaan impor dan distribusi makanan dan minuman yang berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas tinggi dengan harga kompetitif. Perusahaan ini memiliki jaringan distribusi yang luas dan prospek yang cerah. Martindo berfokus pada visi dan misi yang memandu operasional sehari-hari serta arah strategis perusahaan. Meskipun menghadapi tantangan dari persaingan yang semakin ketat dan perubahan preferensi pelanggan, PT Martindo Fine Foods juga mengalami kendala dalam penagihan piutang yang dapat berdampak negatif bagi perusahaan. Maka dari itu, penulis merancang SOP baru untuk mengatasi permasalahan piutang. Strategi atau kebijakan baru ini diharapkan dapat mengatasi permasalahan piutang secara efektif dan efisien. Metode pengumpulan data yang penulis terapkan adalah dengan observasi secara langsung di Pt. Martindo Fine Foods dan juga wawancara dengan atasan bagian penagihan untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai permasalahan piutang yang dihadapi. Hasil implementasi kegiatan “Sistem SOP untuk Penanganan Masalah Piutang cash basis di Pt. Martindo Fine Foods” menunjukkan bahwa SOP yang telah diterapkan telah berjalan dengan lancar dan mendapat feedback yang baik dari bagian terkait yakni sales/marketing, finance, dan admin penjualan.

Referensi

- Analisis & Interpretasi Skala Likert 5 Poin dan Contoh.* (n.d.). Retrieved December 21, 2023, from <https://www.offidocs.com/id/blog/5-point-likert-scale-analysis/>
- LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM).* (n.d.).
- Mengenal Manfaat dan Cara Pembuatan SOP yang Baik – Accounting.* (n.d.). Retrieved December 17, 2023, from <https://accounting.binus.ac.id/2021/12/01/mengenal-manfaat-dan-cara-pembuatan-sop-yang-baik/>
- Metode Penelitian Kuantitatif: Pengertian, Tujuan, Ciri, Jenis & Contohnya.* (n.d.). Retrieved December 21, 2023, from <https://www.brainacademy.id/blog/penelitian-kuantitatif>
- Pengertian Metode Observasi dan Contohnya - Gramedia Literasi.* (n.d.). Retrieved December 18, 2023, from <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-metode-observasi-dan-contohnya/>

Pengertian Skala Likert dan Contoh Cara Hitung Kuesionernya | diedit.com. (n.d.).

Retrieved December 21, 2023, from <https://www.diedit.com/skala-likert/>

Puspita, N., Arditha, A., & Dewi, D. N. (2021). Sistem Penjualan Kredit Pada PT YDP. *Jurnal Akuntansi*.

Skala Likert: Pengertian Menurut Ahli, Cara Menghitung dan Contoh - Deepublish Store. (n.d.). Retrieved December 21, 2023, from <https://deepublishstore.com/blog/apa-itu-skala-likert/>