# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Pada serangkaian proses bisnis terjadi suatu kumpulan aktivitas atau pekerjaan yang terstruktur dalam suatu organisasi atau perusahaan yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu masalah tertentu. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan melakukan kegiatan penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Kegiatan penjualan akan melibatkan pembeli, serta barang-barang atau jasa yang diberikan dan dibayar oleh pembeli tersebut dengan cara tunai ataupun kredit.

Saat ini banyak perusahaan menaruh perhatian yang besar terhadap permasalahan penjualan kredit dan pengumpulan melalui penagihan atas penjualan kredit tersebut (*collection*). Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit percaya bahwa penerima kredit pada pembeli pada masa yang akan datang, akan sanggup memenuhi hal-hal yang telah dijanjikan. Hal-hal yang telah dijanjikan itu dapat berbentuk sebagai barang terhadap uang, barang

terhadap jasa, jasa terhadap jasa, jasa terhadap barang, ataupun uang terhadap jasa. Pemberian kredit itu dapat pula berarti bahwa pihak kesatu memberikan prestasi baik berupa barang, uang atau jasa kepada pihak lain, sedangkan kontraprestasi akan diterima kemudian dalam jangka waktu tertentu.

Berawal dari strategi manajemen resiko yang tidak sesuai dan situasi bisnis yang fluktuatif, menyebabkan perusahaan mengalami kerugian dalam penjualannya, terutama masalah penjualan kredit yang tidak tertagih.Perusahaan dituntut untuk mampu menganalisa dengan baik calon pelanggan dan pelanggan tetap, sehingga perusahaan dapat meminimalisir adanya kerugian atas penjualan yang tidak tertagih.

Berdasarkan dari hal-hal yang trelah penulis jelaskan diatas, penulis tertarik untuk melaksanakan kerja praktek pada PT Coca-Cola Distribution Indonesia – Sales Center Bandung Metro yang bergerak di bidang pendistribusian atas produk-produk yang terdapat pada perusahaan tersebut, dengan maksud ingin menelaah lebih dalam mengenai prosedur penagihan berdasarkan aktivitas penjualan kredit, terutama untuk segmen MIC (*Modern Immediate Consumption*).MIC merupakan salah satu segmen atau pengelompokan outlet (*customer* atau pelanggan) yang ada pada PT Coca-Cola Distribution Indonesia, seperti hotel, *foodcourt,* resto dan *modern* outlet lainnya.Karena itu maka penulis menjadikan penagihan sebagai topik dalam penyusunan Laporan Kerja Praktek dengan judul :

**“ TINJAUAN ATAS AKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA SEGMEN MIC (*Modern Immediate Consumption*) PT COCA-COLA DISTRIBUTION INDONESIA – SALES CENTER BANDUNG METRO”**

## 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Praktek

Maksud dari kerja praktek yang dilakanakan dalam rangka penyusunan laporan ini adalah untuk mengetahui prosedur penagihan berdasarkan piutang segmen MIC pada PT Coca-cola Distribution Indonesia – Sales Center Bandung Metro.

Adapun tujuan dari Kerja Praktek ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui aktivitas penagihan piutang segmen MIC yang terdapat pada PT Coca-cola Distribution Indonesia – Sales Center Bandung Metro.
2. Untuk mengetahui dokumen-dokumen yang digunakan terkait dengan aktivitas penagihan piutang segmen MIC yang terdapat pada PT Coca-cola Distribution Indonesia – Sales Center Bandung Metro.
3. Untuk mengetahui kendala atau hambatan dari aktivitas penagihan piutang sgmen MIC padaPT Coca-cola Distribution Indonesia – Sales Center Bandung Metro, serta mengemukakan solusi yang dilakukan perushaan untuk mengatasi kendala atau hambatan dari aktivitas penagihan tersebut.

## 1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan dari kegiatan Kerja Praktek yang telah berlangsung adalah sebagai berikut :

a. Bagi Mahasiswa

1. Agar dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu teoritis yang selama ini didapat dari bangku kuliah.
2. Mendapatkan pengalaman nyatadari dunia kerja sekaligus memperluas wawasan mahasiswa tentang dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis khususnya mengenai prosedur penagihan, beserta macam-macam kendala dan hambatan yang terjadi pada aktivitas penagihan piutang tersebut.
4. Memantapkan penulis untuk bersosialisasi, disiplin, dan bertanggungjawab atas tugas yang diberikan.

b. Bagi Perusahaan

1. Diharapkan dapat menjadi salah satu bahan masukan dalam aktivitas penagihan tersebut.
2. Sebagai salah satu sarana pertimbangan bagi perusahaan dalam hal penilaian kualitas mahasiwa yang pada akhirnya berhubunganb pada penerimaan tenaga kerja baru (*fresh graduate*).

c. Bagi Institusi Pendidikan dan Mahasiswa

1. Sebagai bahan informasi yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi ini dalam rangka melakukan penelitian.
2. Memperoleh masukan guna pengembangan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan lapangan kerja dan sebagai salah satu alat evaluasi terhadap kurikulum yang berlaku.

d. Bagi Pembaca atau Pihak Lain

1. Diharapkan laporan untuk Mata Kuliah Kerja Praktek ini dapat memberikan gambaran secara praktis mengenai aplikasi teori dari aktivitas penagihan.

## 1.4 Metode Kerja Praktek

Dalam penyusunan laporan Mata Kuliah Kerja Praktek ini, penulis menggunakan metode *Block Release* yaitu metode yang menyelenggarakan kerja praktek dalam suatu periode tertentu.

Penulis melakukan kerja praktek di PT Coca-cola Distribution Indonesia selama satu bulan atau dua puluh lima hari kerja, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Studi Pustaka (*Library Search*)

Merupakan suatu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data secara teoritis yaitu dengan mempelajari buku-buku, catatan kuliah, dan literatur yang lain yang berkailan dengan pembahasan laporan kerja praktek ini.

2. Studi Lapangan (*Field Research*)

Merupakan suatu teknik pengumpulan dengan mengadakan pengamat langsung terhadap objek penelitian. Dalam hal ini, penuls menggunakan cara diantaranya :

a. Observasi

Yaitu suatu cara untuk mendapatkan data-data yang diperlukan oleh penulis dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian yaitu pada PT Coca-Cola Distribution Indonesia.

b. Wawancara

Yaitu suatu teknik pengumpuloan data dengan melakukan tanya jawab secara lisan dengan bagian-bagian tertentu yang dianggap berkaitan dengan materi yang dibahas dalam penyusunan laporan kerja praktek ini.

## 1.5 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan KerjaPraktek

Lokasi kerja praktek ini dilakukan di PT Coca-cola Distribution Indonesia – Sales Center Bandung Metroyang berlokasi di Jalan Terusan Pasirkoja No.334, Bandung 40222. Adapun waktu kerja praktek tersebut dilaksanakan pada tanggal 22 Juli 2013 sampai dengan 31 Agustus 2013 dengan rincian sebagai berikut :

1. Kerja Praktek dilakukan dari hari Senin sampai dengan Jumat.
2. Kerja Praktek dimulai pada pukul 08.00 sampai dengan pukul 16.00.
3. Karena Kerja Praktek dilakukan pada pertengahan bulan Ramadhan, penulis mengambil libur Hari Raya pada tanggal 06 Agustus 2013 sampai dengan tanggal 18 Agustus 2013 , lalu dilanjutkan kembali pada tanggal 19 Agustus 2013 sampai dengan tanggal 31 Agustus 2013 sebagai pengganti libur tersebut.