

TUGAS AKHIR
MANAJEMEN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALKAN
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA RENAISSANCE BALI
NUSA DUA RESORT



POLITEKNIK NEGERI BALI

NI GUSTI AYU NILAM TRISNAWATI

2115613007

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2024

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ni Gusti Ayu Nilam Trisnawati

NIM : 2115613007

Program Studi : Diploma III Akuntansi

Menyatakan dengan sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Manajemen Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang
Tak Tertagih Pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort

Pembimbing I : I Made Sudana, S.E., M.Si

Pembimbing II : I Made Sura Ambara Jaya, S.E., M.M.A

Tanggal Uji : 13 Agustus 2024

Tugas Akhir yang ditulis adalah karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya.

Denpasar, 28 Juli 2024



Ni Gusti Ayu Nilam Trisnawati

**MANAJEMEN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALKAN
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA RENAISSANCE BALI
NUSA DUA RESORT**

NAMA. Ni Gusti Ayu Nilam Trisnawati
NIM 2115613007

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi

Pembimbing I



I Made Sudana, S.E., M.Si
NIP.196112281990031001

Pembimbing II



I Made Sura Ambara Jaya, S.E., M.M.A
NIP.196705111993031003

Disahkan Oleh

Jurusan Akuntansi



I Made Bagiada, S.E., M.Si., Ak
NIP.197512312005011003

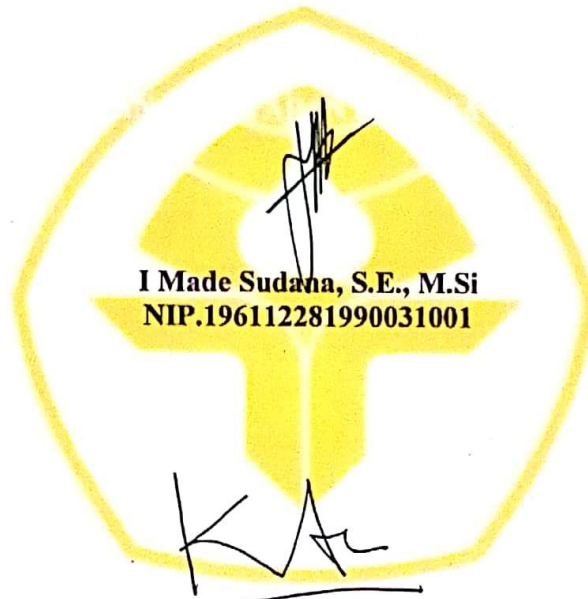
**MANAJEMEN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG
TAK TERTAGIH PADA RENAISSANCE BALI NUSA DUA RESORT**

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Uji Pada

Tanggal 13 Agustus 2024

PANITIA PENGUJI

KETUA:



**I Made Sudana, S.E., M.Si
NIP.196112281990031001**

ANGGOTA:

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'KAR'.

**I Wayan Karmana, S.E., M.M
NIP. 197610071996021001**

**JURUSAN MANAJEMEN
POLITEKNIK NEGERI BALI**

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Ketut Nurhayanti'.

**Ketut Nurhayanti, S.Pd.H., M.Pd.H
NIP. 198709282015042003**

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas karunia-Nya penyusunan tugas akhir dapat diselesaikan. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dengan tujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan lulus pada Diploma III Akuntansi Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Bali.

Penulis menyadari bahwa penyelesaian tugas akhir ini tidak terlepas dari banyak pihak yang memberikan bantuan serta dukungan yang sangat besar. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali
2. Bapak I Made Bagiada, S.E., M.Si.,Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali
3. Ibu Ni Nengah Lasmini, S.S.T. Ak., M.Si selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali
4. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M. Agb. Ak., selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi
5. Bapak I Made Sudana, S.E.,M.Si sebagai dosen pembimbing I, yang telah memberikan kritikan, saran, bimbingan, serta semangat selama proses penyusunan tugas akhir ini.
6. Bapak I Made Sura Ambara Jaya, S.E, MMA selaku dosen pembimbing II, yang juga senantiasa kritikan, saran, bimbingan, serta semangat selama proses penyusunan tugas akhir ini.

7. Seluruh dosen dan staff Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan ilmu dan sarana pembelajaran selama menjadi mahasiswa di Politeknik Negeri Bali
8. Keluarga dan teman-teman tercinta yang telah memberikan dukungan dan perhatian dalam menyelesaikan tugas akhir ini
9. *General Manager, Finance Department* dan seluruh staff Renaissance Bali Nusa Dua Resort yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menggali informasi untuk mendukung penyelesaian tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih banyak hal yang belum diungkap secara utuh karena keterbatasan kemampuan, waktu, data dan pengalaman penulis, namun diharapkan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Denpasar 28 Juli 2024

Ni Gusti Ayu Nilam Trisnawati

MANAJEMEN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA RENAISSANCE BALI NUSA DUA RESORT

Ni Gusti Ayu Nilam Trisnawati

2115613007

(Program Studi Diploma III Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan perusahaan dapat dengan menerapkan sistem penjualan kredit yang akan menimbulkan piutang usaha. Piutang merupakan aset perusahaan dari transaksi penjualan yang belum dibayar oleh debitur. Tanpa adanya pengelolaan piutang yang baik tentu akan menimbulkan adanya piutang tak tertagih, untuk itu diperlukan manajemen piutang usaha yang baik untuk mempercepat perputaran piutang menjadi kas. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui manajemen piutang usaha yang diterapkan, mengidentifikasi faktor penyebab piutang tak tertagih, dan menentukan manajemen piutang yang efektif di Renaissance Bali Nusa Dua Resort. Metode pembahasan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa piutang usaha di Renaissance Bali Nusa Dua Resort diklasifikasikan ke dalam kategori seperti *credit card*, *agent*, *owner*, *corporate*, dan lain-lain. Kebijakan kredit perusahaan belum dapat dikategorikan baik karena melalui analisis 5C tidak terpenuhi untuk standar pemberian kredit ke pihak debitur. Adapun faktor internal penyebab piutang tak tertagih adalah kurangnya tenaga kerja di bagian penagihan, karyawan yang kurang profesional, rasa percaya yang tinggi terhadap *sister company* serta pihak *owner* yang menunda pembayaran hutangnya. Faktor eksternal mencakup penundaan pembayaran oleh debitur dengan berbagai alasan. Maka, untuk meminimalkan piutang tak tertagih, perusahaan perlu menerapkan kebijakan kredit yang lebih ketat menggunakan analisis 5C lengkap serta peningkatan dalam manajemen karyawan di bidang penagihan dalam mengelola piutang usaha melalui orientasi, sistem *deadline*, pelatihan, dan evaluasi berkala. Langkah-langkah ini diharapkan dapat meningkatkan profesionalisme dan efisiensi penagihan, sehingga risiko piutang tak tertagih dapat diminimalisir.

Kata Kunci: Kebijakan Kredit, Piutang Tak Tertagih, Manajemen Piutang

**ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT TO MINIMIZE
UNCOLLECTIBLE RECEIVABLES AT RENAISSANCE BALI NUSA DUA
RESORT**

**Ni Gusti Ayu Nilam Trisnawati
2115613007**

(Diploma III Accounting Study Program, Bali State Polytechnic)

ABSTRACT

One way to increase company sales can be to implement a credit sales system that will give rise to accounts receivable. Receivables are company assets from sales transactions that have not been paid by the debtor. Without good receivables management, it will certainly lead to uncollectible receivables, for which good receivables management is needed to accelerate the turnover of receivables into cash. The purpose of the study was to find out the receivables management applied, identify the factors that cause uncollectible receivables, and determine effective receivables management at Renaissance Bali Nusa Dua Resort. The discussion method used is qualitative descriptive. Based on the results of the analysis that has been carried out, it shows that the accounts receivable at Renaissance Bali Nusa Dua Resort are classified into categories such as credit card, agent, owner, corporate, and others. The company's credit policy cannot be categorized as good because through the 5C analysis, the standard for providing credit to debtors is not met. The internal factors that cause uncollectible receivables are a lack of labor in the collection department, unprofessional employees, high trust in sister companies and owners who delay paying their debts. External factors include delays in payments by debtors for various reasons. Therefore, to minimize uncollectible receivables, companies need to implement stricter credit policies using a complete 5C analysis as well as improvements in employee management in the field of collection in managing accounts receivable through orientation, deadline systems, training, and periodic evaluations. These measures are expected to improve professionalism and collection efficiency, so that the risk of uncollectible receivables can be minimized.

Keywords: *Credit Policy, Uncollectible Receivables, Receivables Management*

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Piutang.....	11
2.2 Manajemen Piutang	16
2.3 Piutang Tak Tertagih	20
2.4 Kerangka Pikir Penelitian.....	23
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian	25
3.2 Jenis Data, Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data.....	25
3.3 Metode Pengolahan dan Teknik Analisis Data	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Data dan Hasil Penelitian	32
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	42
4.3 Interpretasi Hasil Penelitian	47
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	57

5.1 Simpulan.....	57
5.2 Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN	62



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Piutang Di Renaissance Bali Nusa Dua Resort Tahun 2021 – 2023	4
Tabel 4.1 Jenis Dan Komposisi Piutang Pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort	32
Tabel 4.2 Rincian Piutang Tak Tertagih Pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort	34



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian	24
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Perhitungan Piutang	63
Lampiran 2 Rincian Umur Piutang	64
Lampiran 3 Transkrip Wawancara	66
Lampiran 4 Kebijakan Pemberian Fasilitas Kredit	82



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan baik yang bergerak di bidang dagang, jasa maupun manufaktur memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan di masa akan datang. Sama halnya seperti perusahaan pada umumnya, hotel juga didirikan dengan tujuan untuk menghasilkan laba secara maksimal. Secara umum, keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya ditentukan oleh tingkat laba yang diperoleh, namun keuntungan yang besar belum tentu merupakan bukti bahwa perusahaan bekerja secara efisien. Tingkat efisiensi baru dapat diukur dengan membandingkan keuntungan yang dihasilkan dengan modal atau biaya yang menghasilkan keuntungan tersebut.

Pada era globalisasi saat ini, semakin banyak hotel yang ada, akan semakin ketat pula persaingannya dalam memunculkan ide-ide baru untuk mengembangkan serta mempertahankan usahanya. Persaingan dalam pemasaran produk adalah salah satu masalah yang dihadapi perusahaan. Perusahaan untuk mengatasi masalah ini harus berusaha merebut pasar dengan menggunakan berbagai kebijakan dalam meningkatkan penjualan. Perusahaan berusaha untuk meningkatkan jumlah penjualannya dengan menerapkan sistem penjualan kredit. Kebijakan penjualan kredit ini akan menimbulkan adanya piutang usaha, namun semakin banyak piutang yang dimiliki perusahaan,

semakin banyak dana yang harus diinvestasikan di dalamnya, dan semakin besar risiko yang timbul, yang akan berdampak pada tingkat profitabilitas perusahaan.

Menurut Hery(2015), mendefinisikan istilah piutang adalah “mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit”. Pengelolaan piutang yang baik dapat membantu perusahaan memperoleh kas yang maksimal sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan. Selain itu, pengelolaan piutang yang baik juga dapat membantu perusahaan menghindari risiko piutang tak tertagih dan meminimalkan kerugian.

Penjualan kredit yang meningkat akan meningkatkan pula laba yang dihasilkan, namun laba yang dihasilkan tersebut bukanlah hasil pendapatan sesungguhnya yang perusahaan dapatkan, sehingga perusahaan harus melakukan penagihan atas piutang yang mereka miliki untuk mendapatkan pendapatan yang sesungguhnya. Hal tersebut memungkinkan untuk adanya risiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan. Piutang yang terlalu besar akan dapat menghambat aliran kas sehingga perputaran modal kerja terhambat dan mengakibatkan operasional perusahaan pun berantakan.

Hery(2013) mengatakan piutang tak tertagih timbul karena adanya debitur yang tidak bisa membayar karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan yang dialami oleh debitur. Tidak ada satu pun perusahaan yang menginginkan pihak debitur untuk tidak

bisa membayar kewajibannya, sehingga perusahaan tentu akan melakukan pengendalian untuk menghindari adanya piutang yang tidak dapat ditagih. Hal tersebut seperti dengan menetapkan batas jatuh tempo, melakukan analisis sebelum memberikan kredit kepada debitur, serta melakukan pemantauan dan penagihan yang teratur. Melalui langkah-langkah tersebut perusahaan dapat mengurangi potensi piutang gagal tagih, namun setiap perusahaan tentu tidak bisa menghindar dengan adanya potensi dari munculnya piutang yang tidak dapat ditagih, baik itu disebabkan oleh pihak debitur yang pailit(eksternal) ataupun pihak manajemen perusahaan yang belum maksimal dalam mengelola piutang usahanya(internal).

Renaissance Bali Nusa Dua Resort merupakan hotel bintang 5 yang baru resmi dibuka pada Bulan Desember tahun 2021. Hotel bintang 5 ini memberikan jasa akomodasi yang mewah dengan restoran dan fasilitas lengkap lainnya. Perusahaan dalam meningkatkan profitabilitasnya, secara otomatis akan meningkatkan volume penjualan kamar serta meningkatkan kualitas pelayanannya. Pihak hotel tentu akan melakukan kerja sama dengan beberapa *travel agent* dan mendatangkan *group* untuk menambah pendapatan hotel. Selain melakukan kerja sama dengan beberapa pihak *travel agent*, pemilik dari Renaissance Bali Nusa Dua Resort juga melakukan kerja sama dengan *property* yang lain dalam satu wilayah yang sama dengan hotel, yaitu Marriott Vacation Club International (MVCI) yang hanya memfasilitasi kamar villa, sehingga para tamu MVCI akan melakukan konsumsi di *outlet* restoran dan bar milik hotel Renaissance. Jenis pembayaran yang dilakukan oleh para tamu pun

beraneka ragam, seperti melalui pembayaran secara tunai, kartu kredit ataupun dialihkan ke *room charge* yang akan dibayar nanti ketika tamu melakukan *check out*. Para tamu MVCI yang melakukan pengalihan pembayaran di outlet restoran hotel ke *room charge* inilah yang akan menjadi piutang milik hotel yang harus hotel tagih kepada MVCI. Renaissance Bali Nusa Dua Resort tidak hanya memfasilitasi kebijakan kredit untuk pihak eksternal, namun pihak internal juga seperti pihak *owner*. *Owner* maupun orang-orang *owner* yang melakukan transaksi secara kredit nantinya akan menjadi piutang *owner* yang harus tetap ditagihkan. Melalui hal tersebut, melakukan kerja sama dengan pihak *owner*, *travel agent*, tamu *group* hingga dengan *property* lain tentu akan tetap memiliki risiko piutang tak tertagih.

Berikut merupakan perkembangan saldo piutang yang dimiliki Renaissance Bali Nusa Dua Resort yang dicatat selama 3 tahun semenjak hotel dibuka.

TABEL 1.1
PERKEMBANGAN PIUTANG DI RENAISSANCE BALI NUSA DUA
RESORT

TAHUN 2021 – 2023

Tahun	Jumlah Piutang	Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2021	348.242.726	-	0,00%
2022	9.962.620.547	261.733.186	2,63%
2023	8.604.792.705	1.396.787.013	16,23%

Sumber: Finance Department Renaissance Bali Nusa Dua Resort

Berdasarkan Tabel 1.1 peningkatan penjualan kredit yang terjadi tentunya akan mengakibatkan peningkatan pada jumlah piutang, yang akan berdampak pada risiko peningkatan piutang tak tertagih. Pada tahun 2023 piutang tak tertagih mengalami peningkatan yang pesat dengan persentase sebesar 16,23% dari jumlah piutang yang ada pada tahun tersebut. Penyebab utama dari peningkatan piutang tak tertagih tersebut terjadi disebabkan oleh kurangnya ketelitian dan pemahaman dalam pengelolaan piutang usaha. Terjadi kesalahan dalam pembuatan *invoice* yang akan ditagihkan kepada tamu *group* yang menginap pada tahun tersebut. Kesalahan tersebut terjadi karena pihak *Front Desk* dalam menginput data kamar yang digunakan oleh *group* ada yang tercecer, kemudian dari *Finance Department* tidak melakukan *double check* sehingga ada tagihan yang terpisah dengan tagihan utama *group* tersebut. Hal tersebut diakibatkan oleh tidak adanya *double check* kembali saat pembuatan *invoice*, sehingga ditagihkan sebesar nominal yang kurang dari nominal seharusnya. Kesalahan tersebut baru diketahui ketika beberapa bulan kemudian setelah *invoice* dikirim ke pihak *group*. Pihak hotel segera melakukan negosiasi dengan pihak *group* tersebut untuk melakukan sisa pembayaran dengan nominal yang seharusnya, namun pihak *group* tidak berkenan, karena mereka hanya akan membayar sebesar nominal di *invoice* yang sudah ditagihkan di awal. Pihak hotel dengan paksa mengakui jumlah tersebut sebagai kerugian piutang gagal tagih. Berdasarkan kondisi tersebut, sangat diperlukan pengendalian dan pengelolaan atas manajemen piutang perusahaan untuk menghindari kesalahan yang sama serta mengurangi risiko

kerugian yang besar. Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, maka penelitian ini penting dilakukan untuk mengidentifikasi manajemen piutang usaha yang efektif guna meminimalkan piutang tak tertagih di Renaissance Bali Nusa Dua Resort.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana manajemen piutang usaha yang diterapkan oleh Renaissance Bali Nusa Dua Resort?
2. Apa faktor-faktor penyebab terjadinya piutang tak tertagih di Renaissance Bali Nusa Dua Resort?
3. Bagaimana manajemen piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui manajemen piutang usaha yang diterapkan di Renaissance Bali Nusa Dua Resort.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya piutang tak tertagih di Renaissance Bali Nusa Dua Resort.
3. Untuk menentukan manajemen piutang usaha yang baik dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat dan kontribusi sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang pengelolaan piutang usaha yang diterapkan di hotel berbintang 5 seperti Renaissance Bali Nusa Dua Resort dalam meminimalkan piutang tak tertagihnya.

2. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat memberikan sumbangan pemikiran khususnya mengenai manajemen piutang usaha yang diterapkan di dunia kerja khususnya industri perhotelan.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai kontribusi dan bahan pertimbangan dalam menilai kinerja perusahaan agar dapat mengambil langkah dan keputusan guna melakukan persiapan dan perbaikan sehubungan dengan manajemen piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai manajemen piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Manajemen piutang usaha yang dijalankan di Renaissance Bali Nusa Dua Resort belum cukup efektif karena pada standar pemberian kredit belum menerapkan prinsip 5C lengkap untuk persyaratan pada masing-masing kategori piutang. Selain itu, pada teknik pengumpulan piutang belum efektif dan sering terhambat akibat dari faktor internal dan eksternal
2. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih tersebut meliputi dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan kurangnya tenaga kerja di bagian penagihan dengan *limit* pekerjaan yang banyak, karyawan penagihan kurang profesional dalam mengatur pekerjaannya, rasa kepercayaan yang tinggi bahwa piutang *corporate* (MVCI) akan tetap terbayar, serta piutang *owner* yang tidak dibayar tepat waktu, sedangkan faktor eksternalnya dari pihak debitur sendiri yang sering melakukan penundaan dalam pembayaran hutang mereka.

3. Manajemen piutang usaha yang baik untuk diterapkan di Renaissance Bali Nusa Dua Resort yaitu perlu adanya melakukan ke 5 kriteria analisis 5C dalam standar pemberian kredit kepada pihak *travel agent* maupun pihak debitur lainnya serta melakukan peningkatan dalam manajemen karyawan di bidang penagihan dalam mengelola piutang usaha melalui orientasi, sistem *deadline*, pelatihan, dan evaluasi berkala.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian terkait dengan manajemen piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada Renaissance Bali Nusa Dua Resort adapun saran yang dapat diberikan sehingga dapat mengurangi kesalahan yang sama yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya segera menerapkan 5 kriteria dari 5C dalam pemberian fasilitas kredit kepada debitur untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan condition*.
2. Tenaga kerja di bagian *Account Receivable* pada proses *invoicing* untuk piutang *corporate* dan lainnya yang memiliki *limit* transaksi yang besar sebaiknya menerapkan sistem *deadline* dengan pekerjaan dikerjakan secara *daily* tanpa menunda waktu sampai di akhir bulan.
3. Perusahaan dalam manajemen sumber daya manusia juga sebaiknya lebih diperhatikan dalam pemilihan dan pelatihan untuk karyawan baru

di bagian *Account Receivable* dengan memilih tenaga kerja yang sudah memiliki pengalaman di bidang penagihan.



DAFTAR PUSTAKA

- Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 16(4), 366–374.
- Anggreni, G. A. (2021). *Analisis Pengelolaan Piutang Dalam Upaya Meminimalisir Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Hotel Grand Kuta*. Badung: Politeknik Negeri Bali.
- Ayuningtyas, D. (2020). *Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada The Westin Resort Nusa Dua Bali*.
- Bakri. (2022). Pengertian Manajemen Menurut Para Ahli. *Biro Administrasi Kepegawaian Karir dan Informasi (Bakri)*, Universitas Medan Area.
- Basalamah, A. (2018). Analisis Manajemen Piutang (Studi Kasus Pada Pt Baltec Exhaust dan Inlet System Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Feb*, 6.
- Giri. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Andi.
- Hery. (2013). *Pengantar Akuntansi 1*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.
- Hery. (2015). *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Laba Perusahaan Pada Pt. Harrisma Ujung Pandang*. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Hery. (2016). *Akuntansi : Aktiva, Utang, Dan Modal* (2nd Ed.). Penerbit Gava Media.
- Hery. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Kawasan Industri Medan (Persero) dengan Motivasi Membayar Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Ek&Bi*, 2.
- Kanuruhan, K. A. (2020). *Analisis Manajemen Piutang Dalam Upaya Mengendalikan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Hotel Four Point By Sheraton Bali, Ungasan*.
- Kieso. (2018). *Intermediate Accounting*. John Wiley & Sons.
- Mardiasmo. (2016). *Akuntansi Sektor Publik*. Andi.
- Margaretha, F. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Pt Dian Rakyat.

- Pandanwangi, S. S. (2021). *Usulan Nilai Relatif Jabatan dengan Menggunakan Metode Poin Pada R.M Ayam Geprek Bu Sastro*.
- Pantu, N. A. A., Mattoasi, & Mahdalena. (2022). Analisis Manajemen Piutang Di Bengkel Ginseng Motor. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 1(1), 158–172.
- Soemarso. (2017). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung. Pt Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Pt Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Pt Alfabeta.
- Yuliati, S., & Badruzzaman, F. H. (2023). Analisis Pengelolaan Piutang Usaha Pada Pt. Xyz Bandung. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 11.

