

**SKRIPSI**

**EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT SINARBALI  
BINAKARYA DI DENPASAR**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**NAMA : NI WAYAN VIANKA RARA KRISTANTI**

**NIM : 1815644172**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2022**

# EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT SINARBALI BINAKARYA DI DENPASAR

Ni Wayan Vianka Rara Kristanti  
1815644172

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

## ABSTRAK

Penerapan sistem penjualan kredit yang dilaksanakan oleh PT Sinarbali Binakarya dalam upaya meningkatkan laba perusahaan dapat menyebabkan piutang. Pengelolaan piutang dapat dikelompokkan menjadi 3 yaitu piutang belum jatuh tempo, piutang sudah jatuh tempo ( $1 \leq 120$  hari) dan piutang tak tertagih ( $>120$  hari). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penilaian kebijakan kredit, penerapan manajemen piutang dan mengetahui kondisi piutang tak tertagih pada PT Sinarbali Binakarya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data penjualan kredit dan piutang tahun 2019, 2020 dan 2021. Analisis data yang digunakan untuk kebijakan pemberian kredit yaitu menggunakan analisis 5C yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*. Analisis kondisi piutang tak tertagih menggunakan rasio perputaran piutang, rasio hari rata-rata penagihan piutang, rasio tunggakan dan rasio penagihan.

Hasil penelitian dengan menggunakan analisis 5C belum memenuhi standar, pihak manajemen hanya memenuhi tiga kriteria C dari lima kriteria C yaitu *character*, *capacity* dan *condition* sedangkan dua kriteria belum dilaksanakan secara maksimal yaitu *capital* dan *collateral*. Sehingga penerapan manajemen piutang yang diterapkan belum dilaksanakan dengan maksimal. Kondisi piutang tak tertagih secara keseluruhan menunjukkan hasil yang kurang baik setelah dianalisis menggunakan rasio-rasio piutang. Rasio perputaran piutang dan rasio hari rata-rata penagihan piutang tidak sesuai standar yang ditetapkan oleh perusahaan. Rasio tunggakan dan penagihan terjadi penurunan yang cukup signifikan. Hal tersebut dapat meningkatkan risiko terjadinya piutang tak tertagih akibat banyaknya piutang yang masih tertunggak.

**Kata Kunci: Piutang Tak Tertagih, Manajemen Piutang, 5C, Rasio Piutang**

**RECEIVABLE MANAGEMENT EVALUATION TO MINIMIZE  
UNBILLED RECEIVABLE AT PT SINARBALI  
BINAKARYA IN DENPASAR**

**Ni Wayan Vianka Rara Kristanti  
1815644172**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

**ABSTRACT**

*The application of the credit sales system implemented by PT Sinarbali Binakarya in an effort to increase company profits can cause receivables. Receivables Management Receivables can be grouped into 3, namely receivables not yet due, receivables past due ( $1 \leq 120$  days) and bad debts ( $> 120$  days). This study aims to determine the assessment of credit policies, the application of receivable management and to determine the condition of bad debts at PT Sinarbali Binakarya.*

*This study uses a qualitative method. The data used in this study are credit and receivable sales data for 2019, 2020 and 2021. The data analysis used for credit policy is using the 5C analysis consisting of character, capacity, capital, collateral, and condition. Analysis of the condition of bad debts using the ratio of receivables turnover, the ratio of the average days of collection of receivables, the ratio of arrears and the ratio of collections.*

*The results of the study using 5C analysis have not been implemented optimally, the management only meets three criteria C of the five C criteria, namely character, capacity and condition, while two criteria have not been implemented optimally, namely capital and collateral. So that the application of receivables management has not been implemented optimally. The condition of bad debts as a whole showed poor results after being analyzed using accounts receivable ratios. The receivables turnover ratio and the ratio of the average days of receivables collection are not in accordance with the standards set by the company. The ratio of arrears and collections decreased significantly. This can increase the risk of bad debts due to the large number of receivables that are still in arrears.*

**Keywords:** *Bad Debts, Accounts Receivable Management, 5C, Accounts Receivable Ratio*

**EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT SINARBALI  
BINAKARYA DI DENPASAR**

**SKRIPSI**

**Dibuat sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Terapan Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Manajerial  
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali**

**NAMA : NI WAYAN VIANKA RARA KRISTANTI**

**NIM : 1815644172**

**JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2022**

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ni Wayan Vianka Rara Kristanti

NIM : 1815644172

Program Studi : Akuntansi Manajerial

Menyatakan bahwa sesungguhnya Skripsi:

Judul : Evaluasi Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Piutang  
Tak Tertagih Pada PT Sinarbali Binakarya Di Denpasar

Pembimbing : Dra. Ni Ketut Masih, MM  
Drs. I Wayan Purwanta Suta, MAIB

Tanggal Uji : 08 Agustus 2022

Skripsi ini ditulis merupakan 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 kesarjanaan dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 08 Agustus 2022



Ni Wayan Vianka Rara Kristanti

SKRIPSI  
EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT SINARBALI  
BINAKARYA DI DENPASAR

DIAJUKAN OLEH:

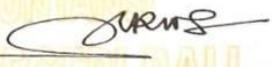
NAMA : NI WAYAN VIANKA RARA KRISTANTI  
NIM : 1815644172

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik oleh:

DOSEN PEMBIMBING I

DOSEN PEMBIMBING II

  
Dra. Ni Ketut Masih, MM  
NIP.196411291993032001

  
Drs. I Wawan Purwanta Suta, MAIB  
NIP.195812311987031013

JURUSAN AKUNTANSI  
KETUA  
  
PM Sudaana, SE., M.Si  
NIP.196112281990031001

**SKRIPSI**

**EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN  
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT SINARBALI  
BINAKARYA DI DENPASAR**

**Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:**

**Tanggal 08 bln Agustus thn 2022**

**PANITIA PENGUJI**

**KETUA:**



**Dra. Ni Ketut Masih, MM**  
**NIP.196411291993032001**

**ANGGOTA:**



**2. Jeni Susanti, SE., M.Agb**  
**NIP. 197201311995122001**

A signature in black ink, appearing to be 'Putu Dyah Hudiananingsih', is written over a horizontal line.

**3. Dra. Putu Dyah Hudiananingsih, M.Hum**  
**NIP. 196303201990112001**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan rahmat-Nya, skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktu yang telah ditentukan. Adapun tujuan penulisan skripsi ini dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial pada Politeknik Negeri Bali. Saya menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., M.eCom, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Sudana, SE., M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan petunjuk dalam menyelesaikan Pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
3. Bapak Cening Ardina, Cening Ardina, SE., M.Agb, selaku Ketua Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial yang telah memberikan pengarahan, bimbingan serta motivasi dalam menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Bali.
4. Ibu Dra. Ni Ketut Masih, MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan serta arahan dalam penyelesaian skripsi.
5. Bapak Drs. I Wayan Purwanta Suta, MAIB selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan penjelasan terkait tata cara penulisan skripsi.

6. Seluruh *staff* di PT Sinarbali Binakarya Denpasar yang telah membantu dalam usaha memperoleh data yang penulis perlukan.
7. Orang tua dan keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, dukungan, semangat, serta motivasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
8. Sahabat, teman-teman dan seluruh pihak terkait yang tidak bisa sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan doa, bantuan serta bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Demikian skripsi ini penulis susun, semoga dapat membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Badung, 30 Juli 2022

JURUSAN AKUNTANSI  
Penulis  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan .....	i
Abstrak.....	ii
<i>Abstract</i> .....	iii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan.....	iv
Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah .....	v
Halaman Persetujuan .....	vi
Halaman Penetapan Kelulusan .....	vii
Kata Pengantar .....	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel .....	xi
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Lampiran.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Batasan Masalah .....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
A. Kajian Teori .....	10
B. Kajian Penelitian Yang Relevan .....	17
C. Alur Pikir .....	20
D. Pertanyaan Penelitian.....	21
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>22</b>
A. Jenis Penelitian.....	22
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	22
C. Sumber Data.....	22
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	23
E. Keabsahan Data .....	24
F. Analisis Data .....	24
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>27</b>
A. Deskripsi Hasil Penelitian.....	27
B. Pembahasan dan Temuan.....	35
C. Keterbatasan Penelitian.....	44
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>45</b>
A. Simpulan .....	45
B. Implikasi .....	46
C. Saran .....	46
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>48</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>50</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perembangan Piutang pada PT Sinarbali Binakarya dari Tahun 2019-2021.....	4
Tabel 4.1	Presentase Piutang Tak Tertagih Pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021.....	25
Tabel 4.2	Rekapan Piutang PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021.....	29
Tabel 4.3	Rasio Tingkat Perputaran Piutang Pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021.....	30
Tabel 4.4	Rasio Hari Rata-Rata Jangka Waktu Penagihan Piutang pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021.....	31
Tabel 4.5	Rasio Tunggakan pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021.....	31
Tabel 4.6	Rasio Penagihan pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021.....	32



**JURUSAN AKUNTANSI**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Alur Pikir.....	21
----------------------------	----



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Penjualan Kredit Pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 - 2021
- Lampiran 2 : Rincian Piutang PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021
- Lampiran 3 : Perhitungan Rasio Tingkat Perputaran Piutang pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021
- Lampiran 4 : Perhitungan Rasio Hari Rata-Rata Penagihan Piutang pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021
- Lampiran 5 : Perhitungan Rasio Tunggakan pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021
- Lampiran 6 : Perhitungan Rasio Penagihan pada PT Sinarbali Binakarya Tahun 2019 – 2021
- Lampiran 7 : Daftar Pertanyaan dan Hasil Wawancara



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Suatu perusahaan didirikan dengan tujuan bisa menghasilkan laba yang maksimal dan mampu bertumbuh dan berkembang. Dalam dunia bisnis persaingan antar perusahaan semakin ketat. Perusahaan harus mampu bersaing agar tujuan dari perusahaan dapat tercapai. Perusahaan akan berupaya untuk meningkatkan laba semaksimal mungkin. Meningkatkan kinerja perusahaan terus dilakukan perusahaan guna memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

Faktor yang mempengaruhi keberlangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya (Tolingilo, 2010). Menurut Yapet Tanuma, 2020 Penjualan adalah suatu kegiatan perusahaan menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit. Penjualan dapat dibedakan menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan secara kredit dilakukan oleh perusahaan untuk mendukung keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan permintaan produk. Dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan perlu mempertimbangkan resiko yang mungkin akan terjadi. Menurut Yusmalina et al., 2020 Adanya penerapan kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan untuk meningkatkan jumlah

pelanggan serta memperluas pasarnya dalam melakukan ekspansi. Penjualan secara kredit tanpa adanya ketegasan pemberian jangka waktu pembayaran, menyebabkan pihak debitur membayar dengan tempo tidak tepat waktu. Penjualan secara kredit memungkinkan adanya pelanggan yang menunggak pembayaran piutangnya, dikarenakan ketidakmampuan atau sengaja tidak melaksanakan kewajibannya. Sehingga hal tersebut dapat menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih yang dalam akuntansi dikenal dengan nama piutang tak tertagih (Yusmalina et al., 2020).

Menurut Munandar (2018) Pihak perusahaan menetapkan presentase tertentu untuk menggambarkan besaran piutang tak tertagih dan pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Presentasinya ditentukan berdasarkan umur piutang dan pengalaman priode yang lalu. Menurut (Aimbu et al., 2021) Piutang tak tertagih sering terjadi dikarenakan adanya beberapa fungsi yang terkait tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Seharusnya perusahaan bisa melakukan hal-hal yang tegas dalam memecahkan masalah yang terjadi agar nantinya jumlah piutang tak tertagih bisa diminimalkan ataupun tidak akan ada piutang tak tertagih.

Dalam proses mencairkan piutang untuk menjadi kas perusahaan, diperlukannya manajemen yang memadai sehingga diharapkan semua piutang dapat ditagih. Manajemen piutang merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dalam bentuk klaim kepada debitur akibat adanya transaksi penjualan kredit. Standar

kredit, persyaratan kredit dan teknik pengumpulan piutang merupakan komponen dari manajemen piutang. Menurut Siti Aisyah dan lain-lain (2020) pihak manajemen dituntut untuk lebih selektif dalam pemberian kredit, karena perusahaan harus dapat mengupayakan peningkatan laba karena penjualan kredit namun dengan tetap dapat menutupi biaya-biaya yang akan muncul akibat dari adanya penjualan kredit tersebut. Pihak manajemen harus mengantisipasi jumlah piutang dari jumlah kecil hingga menjadi besar jika setiap tahunnya terjadi agar piutang tak tertagih tidak semakin meningkat disetiap tahunnya. Jika piutang tidak tertagih pada perusahaan cukup besar, maka hal ini akan mengurangi bentuk piutang yang terealisasi dan akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dalam segi pencapaian keuntungan. Diperlukan peningkatan strategi pengendalian piutang baik dari segi pengendalian internal maupun eksternal perusahaan agar bisa menghindari resiko piutang tak tertagih (Aimbu et al., 2021).

Perusahaan PT Sinarbali Binakarya merupakan perusahaan swasta yang bergerak di bidang manufaktur dan kontraktor. Pada sector manufaktur perusahaan memproduksi dan menjual produk yang berkaitan kegiatan konstruksi proyek. Produk yang dihasilkan seperti beton, *box culvert*, *u-ditch*, *cover*, *frame mainhole*, *inlet* dan *paving*. Produk tersebut diproduksi oleh perusahaan dengan system *made to order* yang nantinya akan diperjualbelikan baik melalui penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan tunai yang dilakukan oleh perusahaan melalui transaksi pembayaran secara langsung dan hasilnya berupa kas bertambah bagi

perusahaan. Penjualan tunai yang terjadi dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 yaitu sebesar 35% dari total piutang perusahaan di tahun 2019, 38% di tahun 2020 dan 43% tahun 2021. Prosentase tersebut dilihat dari perbandingan total penjualan tunai dengan total piutang keseluruhan. Dari presentase tersebut bahwa penjualan secara kredit lebih banyak terjadi dibandingkan penjualan tunai.

Transaksi penjualan kredit berakibat terhadap akan menimbulkannya piutang. Agar penerapan penjualan kredit dapat terkendali perusahaan menerapkan kebijakan kredit untuk mengatur segala jenis mengenai penjualan kredit. Mulai dari penetapan standar pemberian kredit, pembayaran kredit dan penagihan kredit. Kebijakan kredit yang diteapkan diharapkan mampu meminimalkan risiko terjadinya piutang tak tertagih. Peningkatan dan penurunan piutang pada PT Sinarbali Binakarya disebabkan oleh pembayaran yang melewati jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan, sehingga berisiko terjadi penumpukan piutang dan kerugian piutang tak tertagih. Hal tersebut menjadi ancaman bagi perusahaan yang mengakibatkan mengganggu kinerja perusahaan. Masalah penagihan piutang usaha perlu mendapat perhatian, agar resiko yang akan timbul dapat dihindarkan sekecil mungkin. Manajemen harus aktif mengelola piutang agar piutang yang telah jatuh tempo, agar tidak sampai menghambat kegiatan operasional perusahaan.

**Tabel 1.1**  
**Perkembangan Piutang pada PT Sinarbali Binakarya**  
**dari Tahun 2019-2021**

Tahun	Total Piutang Per 31 Desember (Rp)	Piutang Belum Jatuh Tempo (Rp)	Piutang Sudah Jatuh Tempo (1≤120 hari) (Rp)	Piutang Tak Tertagih (>120 hari) (Rp)	Presentase Piutang Tak Tertagih
2019	18.237.814.169	9.821.728.129	4.772.629.780	3.643.456.260	19,977%
2020	50.771.584.351	23.829.888.939	15.514.027.712	11.427.667.700	22,508%
2021	92.835.578.703	33.253.552.637	34.233.708.959	25.348.317.107	27,305%

Sumber: Lampiran 2

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan piutang dari tahun 2019 menuju tahun 2021. Peningkatan jumlah piutang dapat meningkatkan risiko terjadinya peningkatan pada jumlah piutang tak tertagih. Pada tahun 2019 presentase piutang tak tertagih yaitu sebesar 19,977% dari total piutang, pada tahun 2020 presentase piutang tak tertagih meningkat yaitu sebesar 22,508% terjadi peningkatan presentase piutang tak tertagih yaitu sebesar 2,531%, dan pada tahun 2021 presentase piutang tak tertagih yaitu 27,305% dimana meningkat sebesar 4,797% yang tidak dapat tertagih. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih dari tahun ke tahun dapat menunjukkan bahwa manajemen piutang pada perusahaan belum secara efektif melakukan penagihan piutang, maka perlu dilakukan analisa lebih lanjut mengenai penilaian pemberian kredit kepada debitur, analisis kinerja piutang serta penerapan manajemen piutang untuk dapat meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih di perusahaan.

Analisis yang dilakukan oleh (Murhano, 2018) berjudul “Analisis Efektifitas Manajemen Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada PT Citra Roman Di Makasar”. Penelitian ini memiliki

persamaan yaitu jenis perusahaan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kontraktor depeloper. Pada penelitian ini menggunakan analisis rasio perputaran piutang dan umur rata-rata pengumpulan piutang untuk mengetahui arus perputaran piutang perusahaan dan memperoleh hasil dibawah standar yang ditetapkan oleh perusahaan yang berarti manajemen piutang belum efektif dalam mengelola piutangnya. Namun penelitian ini memiliki perbedaan yaitu menilai penerapan pengelolaan dan system pengendalian piutang untuk meningkatkan likuiditas perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa optimalisasi manajemen piutang mengalami penurunan sehingga menyebabkan penurunan pada likuiditas perusahaan. Analisis yang dilakukan oleh (Rahayu, 2021) berjudul “Pengaruh Analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy*) Terhadap Kelancaran Pembayaran Kredit (Studi Pada Konsunen Pt. Fifgroup Cabang Batu)”. Hasil penelitian ini secara parsial menunjukkan bahwa variabel *character, capacity, capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kelancaran pembayaran kredit dan variable *collateral* dan *condition* tidak berpengaruh terhadap variabel kelancaran kredit. Persamaan penelitian ini adalah Teknik pengumpulan data menggunakan Teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi dan menggunakan analisis 5C untuk mengetahui kelancaran pembayaran kredit. Dengan analisis penelitian yang sejenis akan dapat dijadikan sebagai pendukung dalam melaksanakan penelitian.

Berdasarkan permasalahan dan hasil penelitian sebelumnya yang telah diuraikan diatas, maka dipandang perlu untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Evaluasi Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT Sinarbali Binakarya”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana penilaian kebijakan pemberian kredit pada PT Sinarbali Binakarya tahun 2019-2021?
2. Bagaimana penerapan manajemen piutang yang diterapkan pada PT Sinarbali Binakarya tahun 2019-2021?
3. Bagaimana kondisi piutang tak tertagih pada PT Sinarbali Binakarya tahun 2019-2021?

## **C. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah data yang digunakan dalam penelitian adalah tahun 2019, 2020 dan 2021 dan dari penjualan kredit sektor manufaktur. Analisis yang digunakan dalam menilai kebijakan pemeberian kredit adalah analisis 5C yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*. Analisis kondisi piutang tak tertagih menggunakan rasio perhitungan yaitu rasio tingkat perputaran piutang, rasio hari rata-rata penagihan piutang, rasio tunggakan dan rasio penagihan.

## D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui penilaian kebijakan kredit pada PT Sinarbali Binakarya
- b. Untuk mengetahui penerapan manajemen piutang yang diterapkan pada PT Sinarbali Binakarya
- c. Untuk mengetahui kondisi piutang tak tertagih pada PT Sinarbali Binakarya

### 2. Manfaat Penelitian

#### a. Manfaat Teoristis

Mengembangkan ilmu mengenai evaluasi manajemen piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih dan dapat dijadikan sumber data untuk penelitian selanjutnya.

#### b. Manfaat Praktis

##### 1) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan untuk mengetahui penerapan manajemen piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih dan diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan terhadap objek yang diteliti.

##### 2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini mampu menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya mengenai topik yang serupa yang berkaitan dengan

evaluasi manajemen piutang pada perusahaan untuk dapat meminimalkan piutang tak tertagih.

3) Bagi PT Sinarbali Binakarya Denpasar

Penelitian ini mampu memberikan informasi mengenai penerapan manajemen piutang pada perusahaan untuk dapat meminimalkan piutang tak tertagih dan menjadi bahan pertimbangan untuk evaluasi pada perusahaan.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Evaluasi penilaian kebijakan pemberian kredit pada PT Sinarbali Binakarya tahun 2019, 2020 dan 2021 dengan menggunakan analisis 5C belum memenuhi standar, pihak manajemen perusahaan hanya meelaksanakan tiga kriteria C dari lima kriteria C yaitu *character*, *capacity dan condition* sedangkan dua kriteria belum dilaksanakan sesuai standar yaitu kriteria *capital* dan *collateral*.
2. Penerapan manajemen piutang yang diterapkan pada PT Sinarbali Binakarya belum dilaksanakan dengan maksimal. Dengan membandingkan kebijakan kredit yang terdiri dari standar pemberian kredit, standar invoicing, standar waktu pembayaran kredit dan standar penagihan dan pengumpulan piutang yang telah diterapkan oleh pihak manajemen perusahaan.
3. Kondisi piutang tak tertagih pada PT Sinarbali Binakarya dari tahun 2019, 2020 dan 2021 secara keseluruhan menunjukkan hasil yang kurang baik setelah dianalisis menggunakan rasio-rasio piutang. Tahun 2019, 2020 dan 2021 rasio perputaran piutang dan rasio hari rata-rata penagihan piutang tidak sesuai standar yang ditetapkan oleh perusahaan. Rasio tunggakan dan penagihan terjadi penurunan yang cukup

signifikan dari tahun 2019 menuju tahun 2021. Hal tersebut dapat meningkatkan risiko terjadinya piutang tak tertagih akibat banyaknya piutang yang masih tertunggak.

## **B. Implikasi**

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dalam menilai kebijakan pemberian kredit kepada calon debitur. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai penilaian terhadap kondisi piutang perusahaan dalam upaya meminimalkan piutang tak tertagih. Hasil penelitian ini dapat dijadikan penilaian penagihan dan pengumpulan piutang yang sudah dilaksanakan oleh perusahaan.

## **C. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Pihak manajemen pada tahap awal harus lebih selektif sebelum pemberian kredit kepada calon debitur. Hal ini dapat dilakukan dengan menerapkan semua kriteria 5C untuk dapat mengetahui kelayakan pemberian kredit kepada calon debitur.
2. Dalam proses penagihan piutang sebaiknya diberikan potongan pembayaran bagi debitur yang melaksanakan pembayaran sebelum jatuh tempo dan pemberian sanksi yang tegas berupa denda kepada debitur yang melewati waktu jatuh tempo pembayaran.
3. Pihak manajemen sebaiknya tetap menerapkan standar rasio yang telah diterapkan sejak awal, sehingga pihak manajemen dapat mengetahui

kinerja piutang dan proses penagihan piutang serta dapat meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aimbu, G., Karamoy, H., Tangkuman, S. J., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., & Kampus Bahu, J. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Samudera Mandiri Sentosa. In *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi* (Vol. 16, Issue 4).
- Aisyah, S., Febrianty, Batubara, H., D., A., Siswanti, I., Jony, Supitriyani, ..... Yuniningsih. (2020). *Manajemen Keuangan*. Yayasan Kita Menulis.
- Anwar, M. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Prenada Media.
- Arifin, A. Z. (2018). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta:Zahir Publishing
- Hadi, S., Stiem, P., & Makassar, B. (2020). Analisis Perputaran Piutang Pada Pt. Adira Dinamika Multi Finance. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2). <http://ejournals.umma.ac.id/index.php/pay>
- Heri, S.E., M.Si., CRP., RSA. (2015). *Analisis Kinerja Manajemen*.
- Irama, O. N., & Samosir, S. H. (2019, October). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Dalam Mengelola Piutang Pada PT Altrak 1978 Cabang Medan. In *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian* (Vol. 2, No. 2, pp. 1784-1796).
- Muharno (2018). Analisis Efektifitas Manajemen Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada PT Citra Roman Di Makassar. Universitas Muhammadiyah Makassar
- Munandar, A. (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT Astra International Tbk. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 7(2). <https://doi.org/10.33059/jmk.v7i2.859>
- Nisak, W. K. N. (2021). Analisis Kinerja Manajemen Piutang Usaha pada PT Putraduta Buanasentosa Kota Klaten (Doctoral dissertation, Universitas Teknologi Yogyakarta). <http://eprints.uty.ac.id/id/eprint/7679>
- Rahayu Eny. (2019). *Analisis Piutang Tak Tertagih Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas Pada The Legian Bali*. Politeknik Negeri Bali
- Rahayu Putri Samsuri, M., Saroh, S., & Zunaida, D. (2021). Pengaruh Analisis 5c (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy) Terhadap. In *JIAGABI* (Vol. 10, Issue 2).

Samsuri, M. R. P., Saroh, S., & Zunaida, D. (2021). Pengaruh Analisis 5c (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy) Terhadap Kelancaran Pembayaran Kredit (Studi Pada Konsunen PT. Fifgroup Cabang Batu). *JIAGABI (Jurnal Ilmu Administrasi Niaga/Bisnis)*, 10(2), 88-93.

Setiawan, A. A. dan J. (2018). Metodologi Penelitian Kualitatif. In *Jejak*.

Yapet Tanuma. (2020). *Analisis Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan CV. Anugrah Sriwijaya Sukses. 1.*

Yusmalina, Ayu Sari, & Alpino Susanto. (2020). Analisis Pengaruh Penjualan dan Piutang Tak tertagih Terhadap Profitabilitas di PT. Batam Marine Indobahari Karimun Periode 2016-2018. *JURNAL CAFETARIA*, 1(1). <https://doi.org/10.51742/akuntansi.v1i1.67>

