

**ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT DAN
EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
PADA HERITAGE BALI**



POLITEKNIK NEGERI BALI

NAMA : Santa Monica

NIM : 2015613107

PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

**ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT DAN
EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
PADA HERITAGE BALI**



POLITEKNIK NEGERI BALI

NAMA : Santa Monica

NIM : 2015613107

PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Santa Monica

NIM : 2015613107

Program Studi : D3 Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis Kebijakan Kredit dan Efektivitas Pengelolaan
Piutang Pada Heritage Bali

Pembimbing : 1. I Made Ariana, S.E., M.Si, Ak
2. Dr. Ir. I Made Suarta, S.E., M.T.

Tanggal Uji : 18 Agustus 2023

Tugas akhir yang 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 ahli madya dari perguruan tinggi.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 30 Juli 2023



Santa Monica

**ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT DAN
EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
PADA HERITAGE BALI**

NAMA. Santa Monica

NIM. 2015613107

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 Ariana, S.E., M.Si, Ak
NIP. 196804131993031002

Pembimbing II



Dr. Ir. I Made Suarta, S.E., M.T.
NIP. 196302251990031004

Disahkan Oleh:

Jurusan Akuntansi

Ketua



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

TUGAS AKHIR
ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT DAN
EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
PADA HERITAGE BALI

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:

Tanggal 18 Agustus 2023

PANITIA PENGUJI

Ketua:

- 
- 
1. I Made Ariana, S.E., M.Si, Ak
NIP. 196804131993031002

ANGGOTA:

- 
- 
2. I Gusti Agung Oka Sudiadnyani, S.E., M.Si, Ak
NIP. 197611082002122001

- 
3. Putu Adi Suprpto, S.H., LL.M
NIP. 198601102014041001

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas anugerah dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Analisis Kebijakan Kredit dan Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada Heritage Bali” dengan baik. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Diploma III Akuntansi di Politeknik Negeri Bali. Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan, motivasi, bimbingan, serta dukungan yang sangat besar dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan yang baik ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Sudana, S.E., M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.
3. Bapak I Made Bagiada, S.E., M.Si, Ak selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi.
4. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb, Ak selaku Kepala Program Studi Diploma III Jurusan Akuntansi.
5. Bapak I Made Ariana, S.E., M.Si, Ak sebagai Dosen Pembimbing I dan Dr. Ir. I Made Suarta, S.E., M.T. sebagai Dosen Pembimbing II yang telah membantu penulis dalam menyusun tugas akhir ini dengan memberikan tuntutan, koreksi, saran, semangat, dan motivasi kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.

6. Seluruh dosen serta staf tenaga pendidik Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan membantu penulis selama masa perkuliahan.
7. Direktur, *Head of Accounting*, dan seluruh staf Heritage Bali yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menggali informasi dan pengambilan data untuk mendukung penyelesaian tugas akhir ini.
8. Keluarga tercinta khususnya kedua orang tua yang senantiasa memberikan doa, dukungan, semangat, serta motivasi kepada penulis selama menyusun tugas akhir ini.
9. Rekan-rekan mahasiswa di Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali khususnya rekan-rekan Semester VI yang telah memberikan bantuan berupa dukungan moral kepada penulis di dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih terdapat banyak kekurangan yang disebabkan keterbatasan kemampuan, waktu, dan pengalaman yang penulis miliki dalam penyusunan tugas akhir ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang ada. Penulis berharap adanya kritik dan saran yang sifatnya membangun dari berbagai pihak demi perbaikan dan penyempurnaan di masa depan. Namun demikian, tugas akhir ini diharapkan dapat dipahami dan bermanfaat dalam menambah wawasan bagi semua pihak yang berkepentingan.

Badung, 30 Juli 2023

Penulis

ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT DAN EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA HERITAGE BALI

ABSTRAK

Santa Monica

Penerapan sistem penjualan kredit pada Heritage Bali dilakukan sebagai upaya meningkatkan volume penjualan yang berdampak pada peningkatan laba perusahaan. Penjualan secara kredit dapat menimbulkan piutang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan kredit yang diterapkan dan efektivitas pengelolaan piutang pada Heritage Bali. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data hasil wawancara mengenai kebijakan kredit yang diterapkan, data penjualan kredit dan saldo piutang tahun 2020, 2021, dan 2022. Analisis data yang digunakan untuk menganalisis kebijakan kredit yaitu analisis *5 C's of Credit*, persyaratan kredit, dan kebijakan penagihan. Sedangkan analisis terhadap efektivitas pengelolaan piutang menggunakan rasio tingkat perputaran piutang, rasio hari rata-rata pengumpulan piutang, rasio tunggakan dan rasio penagihan. Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan menunjukkan bahwa pihak perusahaan tidak menjalankan seluruh aspek dari analisis *5 C's of Credit*, tidak adanya sistem pemberian diskon, kebijakan penagihan juga belum maksimal, hanya melalui email dan telepon. Analisis efektivitas pengelolaan piutang dinilai cukup efektif dilakukan setelah dianalisis menggunakan rasio pendekatan piutang. Rasio tunggakan yang rendah dan rasio penagihan yang tinggi menunjukkan bahwa aktivitas penagihan piutang sudah berlangsung cukup baik. Sedangkan berdasarkan rasio tingkat perputaran piutang dan rasio hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih rendah dari standar yang ditetapkan oleh manajemen. Hal tersebut dapat meningkatkan risiko terjadinya piutang tak tertagih apabila tidak segera dilakukan pelunasan.

Kata Kunci: Kebijakan, Kredit, Efektivitas, Piutang

**CREDIT POLICY ANALYSIS AND
EFFECTIVENESS OF RECEIVABLES MANAGEMENT
IN HERITAGE BALI**

ABSTRACT

Santa Monica

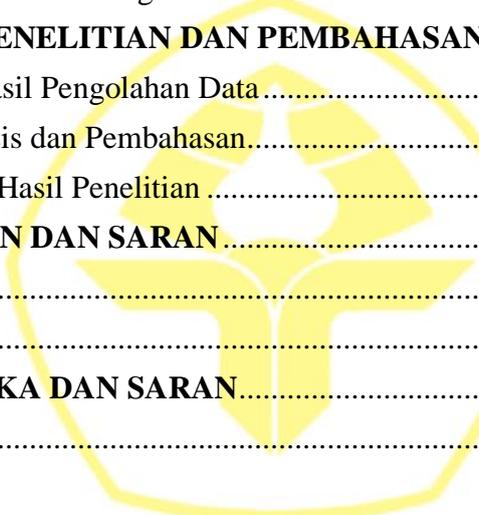
The implementation of the credit sales system at Heritage Bali is an effort to increase sales volume which has an impact on increasing company profits. Sales on credit can lead to receivables. This research aims to determine the credit policies applied and the effectiveness of receivables management at Heritage Bali. This research uses a qualitative and quantitative approach. The data used in this research are interview data regarding applied credit policies, credit sales data and receivable balances for 2020, 2021, and 2022. Data analysis that used to analyze credit policy, which is 5 C's of Credit, credit requirements, and collection of receivable. While the analysis of effectiveness in receivables management uses accounts receivable turnover ratio, average day receivables collection ratio, arrears ratio and collection ratio. Based on the research results obtained, it shows that the company doesn't carry out all aspects of the 5 C's of Credit analysis, there is no discount system, the collection of receivables is also not optimal, only via email and telephone. The analysis effectiveness of accounts receivable management is considered quite effective after being analyzed using the accounts receivable ratio approach. A low arrears ratio and a high collection ratio indicate that the receivables collection activity has been going quite well. Meanwhile, based on the ratio of accounts receivable turnover rate and the ratio average days collection of accounts receivable is always lower than the standard set by management. This can increase the risk of bad debts occurring if payment is not made immediately.

Keywords: Policy, Credit, Effectiveness, Receivables

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR RUMUS	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Bagi Peneliti	5
1.4.2 Bagi Politeknik Negeri Bali	5
1.4.3 Bagi Heritage Bali	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Kerangka Pikir Penelitian	8
2.2.1 Pengertian Kredit	8
2.2.2 Kebijakan Kredit	9
2.2.3 Penggolongan Kredit	13
2.2.4 Piutang (<i>Account Receivable</i>)	14
2.2.5 Pengaruh Keterlambatan Piutang Terhadap Operasional Perusahaan	16
2.2.6 Keuntungan dan Risiko Adanya Piutang	17
2.2.7 Cara-Cara Memperkecil Risiko Piutang	19

2.2.8 Analisis Piutang	20
BAB III METODOLOGI	23
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian	23
3.1.1 Lokasi Penelitian.....	23
3.1.2 Objek Penelitian.....	23
3.2 Jenis Data, Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data.....	23
3.2.1 Jenis Data.....	23
3.2.2 Sumber Data	24
3.2.3 Metode Pengumpulan Data.....	24
3.3 Kerangka/ Metode Pengolahan dan Teknik Analisis Data.....	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	29
4.1 Data dan Hasil Pengolahan Data.....	29
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	35
4.3 Interpretasi Hasil Penelitian	46
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	49
5.1 Simpulan.....	49
5.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA DAN SARAN.....	52
LAMPIRAN.....	55



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 List Narasumber	29
Tabel 4. 2 Reduksi Data	29
Tabel 4. 3 Penjualan Kredit, Piutang Awal, Piutang Akhir dan Rata-Rata Piutang di Heritage Bali Periode 2020-2022.....	32
Tabel 4. 4 Standar, Realisasi dan Penyimpangan Tingkat Perputaran Piutang di Heritage Bali Periode 2020-2022.....	32
Tabel 4. 5 Standar, Realisasi dan Selisih Hari Rata-Rata Kerlambatan Pengumpulan Piutang di Heritage Bali Periode 2020-2022	34
Tabel 4. 6 Perhitungan Rasio Tunggakan Periode 2020-2022.....	34
Tabel 4. 7 Perhitungan Rasio Penagihan Periode 2020-2022.....	35
Tabel 4. 8 Praktik Kebijakan Kredit di Heritage Bali Mengacu Pada Teori Kasmir	38



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Bagan Kerangka Pikir Penelitian	8
---	---



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR RUMUS

1. Rumus Rasio Tunggakan	15
2. Rumus Rasio Penagihan.....	15
3. Rumus Tingkat Perputaran Piutang (<i>Account Receivable Turn Over</i>)	20
4. Rumus Rata-Rata Piutang	21
5. Rumus Rata-Rata Hari Penagihan Piutang (<i>Days of Receivable</i>).....	21



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan	56
Lampiran 2 Daftar Informan	57
Lampiran 3 Rekap Penjualan Kredit dan Saldo Piutang Pada Heritage Bali Tahun 2020-2022.....	58



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan bisnis yang pesat mengakibatkan persaingan bisnis yang semakin ketat. Dimana tiap perusahaan berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan yang optimal serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Dalam menghadapi persaingan bisnis tersebut, perusahaan perlu melakukan berbagai macam cara untuk mencapai tujuan awal perusahaan yaitu memperoleh laba. Salah satu tindakan yang dapat perusahaan lakukan adalah dengan melakukan penjualan (Naibaho, *et al*, 2019).

Penjualan adalah kegiatan memasarkan produk baik barang ataupun jasa dalam usaha untuk memperoleh pendapatan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan kredit akan menimbulkan piutang atau tagihan yang mengakibatkan perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung (Hermaya, 2019).

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan secara kredit, kebijakan piutang yang akan diambil harus benar-benar melalui proses perencanaan dan pengamatan yang matang dari pihak manajemen perusahaan (Sudarsana, 2014). Mulai dari prosedur pemberian kredit, syarat kredit, pembayaran, kemungkinan piutang tak tertagih, dan kemungkinan risiko lain yang akan timbul. Oleh karena itu, untuk menghindari dan meminimalisir hal tersebut diperlukan kebijakan kredit yang tepat dan pengelolaan piutang yang

efektif yang akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit lebih banyak diminati oleh para konsumen dibanding penjualan tunai karena transaksi pembayarannya dapat ditunda sesuai dengan kesepakatan (Apriyanty, 2019). Hal ini menyebabkan volume penjualan meningkat yang menyebabkan naiknya pendapatan perusahaan. Perusahaan juga perlu meninjau pelaksanaan penjualan dengan baik sehingga laba perusahaan dapat dihasilkan secara maksimal. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang yang efektif.

Pemberian kredit kepada klien diawali melalui proses yang mengidentifikasi dan memverifikasi identitas mitranya (Mutmainah, 2021). Pemberian kredit kepada klien harus melalui beberapa tahapan pengecekan sebelum akhirnya kredit tersebut diberikan. Perusahaan harus melakukan pengecekan terlebih dahulu mengenai kelengkapan data diri calon klien, pendataan yang jelas, serta menganalisis pendapatan klien untuk memastikan bahwa klien dapat membayar kredit tepat pada waktunya.

Pemberian kredit tidak selalu berjalan lancar. Hal ini bisa disebabkan karena faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan bisa terjadi karena lemahnya kebijakan kredit dan prosedur penagihan piutang. Sedangkan faktor eksternal meliputi klien yang lupa melunasi kreditnya atau klien yang tidak mampu membayar saat kredit jatuh

tempo. Piutang tidak tertagih akan muncul apabila konsumen tidak dapat melakukan pembayaran (Hermaya, 2019).

Piutang tidak tertagih merupakan piutang yang muncul karena pemberian barang atau jasa kepada konsumen yang tidak dapat ditagih lagi (Sinaga, 2019). Kondisi piutang tidak tertagih dapat dilihat dari kemampuan konsumen untuk membayar.

Dalam kegiatan kredit, untuk menghindari kredit bermasalah diperlukan suatu manajemen kredit yang merupakan pengelolaan kredit yang baik (Mulyadi & Jubaedah, 2016). Kebijakan yang telah ditentukan harus dilaksanakan secara efektif dan efisien oleh semua pihak terkait. Perusahaan perlu melakukan pengendalian, pemantauan, dan evaluasi kebijakan yang telah diterapkan apakah telah terlaksana dengan baik atau perlu adanya beberapa perubahan terhadap kebijakan tersebut.

Heritage Bali merupakan sebuah perusahaan yang telah berdiri sejak tahun 2017 yang bergerak di bidang hukum. Selama kurang lebih 6 tahun sejak didirikan membuat perusahaan ini memiliki banyak pengalaman dalam menangani berbagai permasalahan terkait properti dan hukum yang berfokus pada pemberian nasihat hukum yang berspesialisasi dalam pendirian bisnis, investasi properti, hingga penyelesaian sengketa. Perusahaan ini mengedepankan kualitas, transparansi dan komunikasi yang efisien dengan klien dengan harga yang bersaing. Sehingga dapat menarik klien dan memberikan kepuasan kepada klien secara maksimal. Heritage Bali

merupakan salah satu perusahaan yang menyalurkan penjualan secara kredit kepada klien.

Rincian penjualan secara kredit pada *Legal Department* Heritage Bali pada tahun 2020 sampai dengan 2022 dapat dijelaskan sebagai berikut: Heritage Bali memiliki jumlah piutang yang terus meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2020, piutang yang dimiliki Heritage Bali sejumlah Rp792.391.857 kemudian pada tahun 2021 sebesar Rp921.280.357 dan pada tahun 2022 piutang yang dimiliki sebesar Rp1.021.784.130. Namun dari total keseluruhan piutang itu, belum tertagih sepenuhnya. Selain itu, pada kenyataannya waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk pengumpulan piutangnya sering kali melebihi 30 hari, yaitu batas waktu periode kredit yang ditetapkan oleh Heritage Bali. Hal ini menunjukkan bahwa piutang pada Heritage Bali tidak dapat tertagih tepat pada waktunya. Semakin lama umur piutang pada suatu perusahaan, maka semakin besar risiko tidak tertagihnya piutang karena keterlambatan pembayaran. Masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya.

Berdasarkan uraian di atas penulis mengangkat judul “**Analisis Kebijakan Kredit dan Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada Heritage Bali**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana kebijakan kredit yang diterapkan pada Heritage Bali?
2. Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang pada Heritage Bali?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kebijakan kredit yang diterapkan pada Heritage Bali.
2. Untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang pada Heritage Bali.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengalaman, dan pengimplementasian pengetahuan yang telah didapat selama duduk di bangku perkuliahan Politeknik Negeri Bali.

1.4.2 Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi perpustakaan Politeknik Negeri Bali sebagai bahan bacaan bagi mahasiswa atau pihak lain dalam melaksanakan penelitian sejenis.

1.4.3 Bagi Heritage Bali

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi Heritage Bali sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan pengumpulan piutang khususnya yang bersumber dari penjualan kredit bagian departemen hukum.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan pada bab IV, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Kebijakan kredit yang diterapkan pada Heritage Bali belum sesuai dengan teori yang ada. Dalam kebijakan kreditnya pihak Heritage Bali:
 - a) Tidak mempertimbangkan seluruh prinsip *5 C's of Credit* dalam memberikan fasilitas kredit kepada calon pelanggan. Pihak manajemen hanya memperhatikan *Character* (Karakter), *Capacity* (Kemampuan), dan *Collateral* (Jaminan) yang dimiliki oleh calon pelanggan. Sedangkan *Capital* (Modal) dan *Condition* (Kondisi Ekonomi) tidak terlalu diperhatikan.
 - b) Pihak Heritage Bali menetapkan syarat pembayaran “net 30” yang artinya batas pembayaran harus dilakukan dalam jangka waktu 30 hari tanpa memberikan potongan/ diskon.
 - c) Kebijakan penagihan piutang yang dilakukan pihak Heritage Bali yaitu mengirimkan email pengingat 3 hari sebelum tanggal jatuh tempo, email teguran pertama 3 hari sejak tanggal jatuh tempo, mengirimkan email teguran kedua 4 hari sejak pengiriman email tahap satu, menghubungi melalui telepon 7 hari sejak pengiriman email tahap dua. Sedangkan kunjungan personal dan tindakan yuridis tidak dilakukan.

2. Efektivitas pengelolaan piutang pada Heritage Bali cukup efektif dilakukan. Hal tersebut dapat diukur melalui kriteria tingkat perputaran piutang (*account receivable turn over*), hari rata-rata pengumpulan piutang (*days of receivable*), rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Jika dilihat dari persentase rasio tunggakan yang rendah dan persentase rasio penagihan yang tinggi menunjukkan bahwa aktivitas penagihan piutang sudah berlangsung cukup baik. Sedangkan berdasarkan perhitungan tingkat perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih rendah dari yang ditetapkan oleh pihak perusahaan. Hal tersebut disebabkan oleh kurang efektifnya bagian piutang dalam menganalisis 5 *C's of Credit* dan tidak adanya pemberian diskon bagi pelanggan yang melakukan pelunasan sebelum tanggal jatuh tempo. Sehingga pelanggan tidak termotivasi untuk segera melakukan pelunasan yang mengakibatkan perusahaan membutuhkan waktu lebih lama untuk mengubah piutangnya ke dalam bentuk kas.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil paparan data dan kesimpulan di atas, untuk menghindari dan mengatasi permasalahan tersebut, beberapa hal yang dapat penulis sarankan yaitu:

1. Sebaiknya pihak Heritage Bali menerapkan keseluruhan dari prinsip 5 *C's of Credit*, dilakukan pengadaan diskon, misalnya dengan mengubah persyaratan kredit net 30 menjadi 2/10, n/30. Melakukan penyisihan

biaya untuk aktivitas penagihan aktif (kunjungan personal dan tindakan yuridis bila perlu).

2. Sebaiknya pihak Heritage Bali perlu memberlakukan sanksi berupa denda bagi pelanggan yang melakukan pelunasan lewat dari tanggal jatuh tempo. Sehingga hal tersebut dapat mendorong pelanggan untuk tidak terlambat dalam melakukan pembayaran piutangnya.



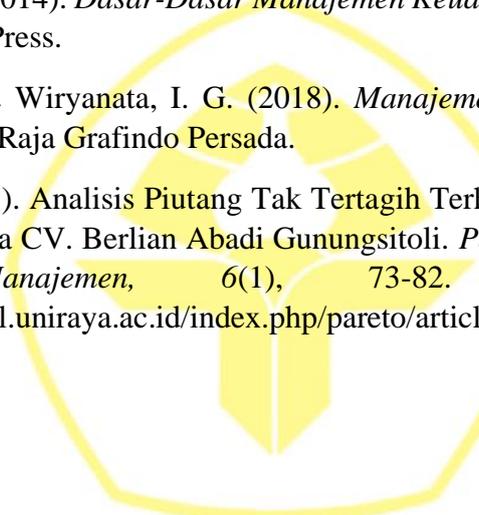
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Alwia. (2018). *Analisis Perputaran Piutang Terhadap Tingkat Likuiditas Pada PT Bumi Jasa Utama Makasar*. Universitas Muhammadiyah Makasar, Akuntansi, Makasar. Retrieved from https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/2976-Full_Text.pdf
- Apriyanty, A. (2019). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *Journal of Economic, Business and Accounting*, 3(1), 186-197. Retrieved from <https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/view/757/595>
- Azizah, N. (2020). *Analisis Kinerja Pengelolaan Piutang Usaha Berdasarkan Rasio Keuangan Pada CV Sinar Jaya Tegal*. Tugas Akhir, Politeknik Harapan Bersama, Akuntansi, Tegal. Retrieved from <https://perpustakaan.poltektegal.ac.id/index.php?p=fstream-pdf&fid=25920&bid=4210361>
- Fildayanti, N. K., & Arnawan, P. (2022). Analisis Kebijakan Kredit Dalam Upaya Penagihan Piutang Travel Agent di Fairmont Sanur Beach Bali. *Jurnal Ilmiah Hospitality Management*, 12(2), 167-182. doi:<https://doi.org/10.22334/jihm.v12i2.190>
- Gitosudarmo, I., & Basri. (2012). *Manajemen Keuangan* (4 ed.). Yogyakarta: BPFE.
- Hardiyanti, R. (2017). Analisis Pengelolaan Piutang dan Potensi Piutang Yang Tidak Tertagih Sebagai Tindak Lanjut Kebijakan Pembayaran Kredit Pada Bimbingan Belajar X di Madiun. *Jurnal Akuntansi*, 1(1), 45-58.
- Hariyani, I. (2010). *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Hermaya, O. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Internal Persetujuan Kredit Dalam Memperkecil Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Nusa Surya Ciptadana Cabang Martapura. *Rekaman: Riset Ekonomi Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 3(1), 74-80. Retrieved from <https://ojs.jurnalrekaman.com/index.php/rekaman/article/view/16>
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Maimunah, S., & Rohani, S. (2013). Peranan Kebijakan Penjualan Kredit Untuk Menjaga Likuiditas dan Meningkatkan Profitabilitas Pada PT Mitra Abadi Karya. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi Fakultas Ekonomi*, 3(2), 22-29. doi:10.34203/jimfe.v5i2.571

- Mulyadi, D., & Jubaedah, S. (2016). Analisis Manajemen Kredit Dalam Upaya Meminimalkan Kredit Bermasalah (Studi pada PT BPR Pantura Abadi Karawang). *Jurnal Manajemen dan Bisnis Kreatif*, 1(2). Retrieved from <https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/Manajemen/issue/view/11>
- Mutmainah, S. (2021). Proses Pemberian Kredit di PT Bina Artha Ventura Cabang Jalancagak Subang. *E-Journal Universitas Subang*, 3(2), 59-67. doi:<https://doi.org/10.37950/wfaj.v3i2.1193>
- Naibaho, E., Supitriyani, Manurung, S., & Ervina, N. (2019). Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Kp-Ri Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 5(2), 11-21. doi:<https://doi.org/10.37403/financial.v5i2.106>
- Nawang Sari, Y., & Putra, I. S. (2016). Analisis Sistem Pengendalian Intern Pemberian Kredit Dalam Menurunkan Tingkat Kredit Macet Pada Koperasi Simpan Pinjam "Kharisma Mitra Karya". *Jurnal Kompilasi Ilmu Ekonomi*, 8(1), 67-80. Retrieved from <https://journal.stieken.ac.id/index.php/kompilek/article/view/278>
- Nisa, H. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit Dalam Memperkecil Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Nusa Surya Ciptadana Cabang Martapura. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 3(1), 83-94. doi:<https://doi.org/10.35972/jieb.v3i1.54>
- Putri, R. R., Nugroho, G. W., & Kartini, T. (2020). Analisis Prosedur dan Kebijakan Kredit Untuk Memperkecil Resiko Kerugian Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus pada PT Federal International Finance Cabang Sukabumi). *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi*, 5(1), 439-446. Retrieved from <https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/view/286/244>
- Sinaga, E. B. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) Dengan Motivasi Membayar Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (EK dan BI)*, 2(1), 118-130. doi:<https://doi.org/10.37600/ekbi.v2i1.85>
- Suari, N. K., Damayanti, T., & Maren, N. K. (2022). Analisis Efektivitas Penagihan Piutang Pada Masa Pandemi Covid19 di TI Resort. *Journal of Accounting and Hospitality*, 1(1), 26-37. doi:10.52352/jah.v1i1.979
- Sudarsana, K. (2014). Analisis Kebijakan Kredit Terhadap Efektivitas Pengumpulan Piutang di Bali Garden Hotel. *Jurnal Ilmiah Hospitality Management*, 4(2). Retrieved from <https://jihm.ipb-intl.ac.id/index.php/JIHM/article/view/52/50>

- Sugianto, J., & Natalia, E. Y. (2021). Analisis Prosedur Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT Aneka Tata Niaga. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(2). Retrieved from https://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/scientia_journal/article/view/2911
- Syakur, A. S. (2015). *Intermediate Accounting: Dalam Perspektif Lebih Luas*. Jakarta: Buku Pembuka Cakrawala.
- Syamsuddin, L. (2014). *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam: Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan* (1 ed., Vol. 1). Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Wiagustini, N. L. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Denpasar: Udayana University Press.
- Widawati, I. A., & Wiryanata, I. G. (2018). *Manajemen Keuangan Hospitaliti*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Zalogo, E. F. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli. *Pareto: Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 6(1), 73-82. Retrieved from <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/pareto/article/view/309>



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI