

SKRIPSI

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
DI HOTEL RADISSON BLU BALI ULUWATU**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan
Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan
Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali

Oleh:

I Made Fajar Perry Gunawan

NIM: 1915744155

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

SKRIPSI

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
DI HOTEL RADISSON BLU BALI ULUWATU**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan
Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan
Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali

Oleh:

I Made Fajar Perry Gunawan

NIM. 1915744155

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

1. Judul Skripsi : **“Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang di Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu.”**
2. Penulis
 - a. Nama : I Made Fajar Perry Gunawan
 - b. NIM : 1915744155
3. Jurusan : Administrasi Bisnis
4. Program Studi : Diploma IV Manajemen Bisnis Internasional

Badung, 22 Agustus 2023

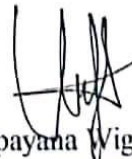
Menyetujui:

Pembimbing I,



Ketut Vini Elfarosa, SE., M.M.
NIP. 197612032008122001

Pembimbing II,



Upayana Wiguna Eka Saputra, S.Ak., M.M
NIDN.8995750022

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DI HOTEL RADISSON BLU BALI ULUWATU

Oleh:

I MADE FAJAR PERRY GUNAWAN

Nim: 1915744155

Disahkan:

Ketua Penguji



Upayana Wiguna Eka Saputra, S.Ak., M.M

NIDN.8995750022

Penguji I



Cokorda Gede Putra Yudistira, SE.,MM
NIP.196808271993031002

Penguji II



Ida Ayu Putri Widiasuari Riyasa, SE.,MM
NIDN. 0004119601

Mengetahui,
Jurusan Administrasi Bisnis
Ketua,



Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA, Ph.D
NIP. 196409291990032003

Badung, 22 Agustus 2023
Prodi Manajemen Bisnis Internasional



Ketut Vini Elfarosa, SE., M.M.
NIP. 197612032008122001

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Eda ngaden awak bisa, depang anake ngadanin.”

PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kehadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa/Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya. Skripsi dengan judul “Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang di Hotel Radisson Balu Bali Uluwatu” ini penulis persembahkan untuk:

1. keluarga tercinta yang selalu bersedia memberikan kasih sayang, semangat dan doa-doa kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Seluruh dosen Administrasi Bisnis yang telah membimbing dan berbagi pengalaman selama menempuh pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
3. Teman-teman tercinta yang selalu berbagi keluh kesah atas pembuatan penelitian ini.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : I Made Fajar Perry Gunawan
NIM : 1915744155
Prodi/Jurusan : D4 Manajemen Bisnis
Internasional/Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa naskah SKRIPSI saya dengan judul:

“Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang di Hotel Radisson Bali Uluwatu”

adalah memang benar asli karya saya. Dengan ini saya juga menyatakan bahwa dalam naskah SKRIPSI ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah SKRIPSI ini dan disebutkan pada daftar pustaka.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan menerima sanksi akademis dalam bentuk apapun.

Badung, 23 Agustus 2023

Yang menyatakan,



METERAI
TEMPEL
4000
B22AKX602173346

I Made Fajar Perry Gunawan

NIM.1915744155

ABSTRAK

Kebijakan penjualan secara kredit merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh hotel Radisson Blu Bali Uluwatu dalam meningkatkan volume penjualan. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang. Piutang akan meningkat apabila piutang tersebut tertagih. Sebaliknya apabila piutang tidak tertagih maka dapat menghambat perusahaan dalam memperoleh laba. Untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih, penting bagi perusahaan untuk menerapkan pengelolaan piutang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang pada hotel Radisson Blu Bali Uluwatu. jenis penelitian ini adalah penelitian *Mix-Method*. Alat ukur yang digunakan adalah analisis efektivitas piutang dengan rasio *Account Receivable Turn Over*, *Account Receivable Average Collection Period*, dan Uji *Chi Square*. Analisis Profitabilitas dengan rasio Net Profit Margin (NPM), Return on Investment (ROI), dan *Return on Equity* (ROE). Serta analisis horizontal dan analisis prinsip 5C. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan piutang pada hotel Radisson Blu Bali Uluwatu belum efektif dilihat dari hasil uji *Chi Square* yang menunjukkan bahwa nilai X^2 hitung (19,79) > nilai X^2 tabel (9,49), maka H_0 ditolak. Hipotesis H_0 ditolak, dimana hipotesis H_0 adalah efektivitas pengelolaan piutang tidak efektif. Perputaran piutang cukup berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan modal untuk membiayai operasional tertanam dalam piutang. Serta dalam pemberian kredit hotel Radisson Blu Bali Uluwatu belum sepenuhnya menggunakan prinsip 5C. Berdasarkan analisis prinsip 5C yang dilakukan memperoleh 2 klausul yang dapat ditambahkan pada *sales contract*.

Kata kunci: piutang, efektivitas, pengelolaan piutang

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa/Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang di Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu**” tepat pada waktunya. Adapun skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan program Sarjana Terapan (S1 Terapan) Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Bali.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan Bapak/Ibu Dosen pembimbing serta pihak lain yang juga telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE, M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali.
3. Ibu Ketut Vini Elfarosa, SE,M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Politeknik Negeri Bali sekaligus dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Bapak Upayana Wiguna Eka Saputra, S.Ak, M.M., selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Bapak/Ibu dosen pengajar serta para staf di Jurusan Administrasi Bisnis yang telah membantu dan memberikan arahan selama penulis menimba

ilmu di Program Studi Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis.

6. Bapak Raj Jhadav selaku *General Manager* yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Radisson Blu Bali Uluwatu.
7. Ibu Felicia Na Yuniwati selaku *Financial Controller* yang telah memberikan kesempatan untuk belajar dan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada *Finance Department* di Radisson Blu Bali Uluwatu.
8. *Staff Finance* dan seluruh *staff* lainnya Radisson Blu Bali Uluwatu yang selalu sabar dalam membimbing selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan..
9. Orang tua dan keluarga tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan selama melakukan Praktek Kerja Lapangan dan menyelesaikan proposal ini
10. Serta teman-teman yang telah banyak memberikan bantuan, informasi dan dukungan selama menyusun skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan oleh penulis demi kesempurnaan proposal skripsi ini. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu menyelesaikan proposal ini dan Semoga dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Badung, 17 Juli 2023



Penulis

ABSTRACT

Credit sales policy is one of the strategies carried out by the Radisson Blu Bali Uluwatu hotel in increasing sales volume. Sales on credit will generate receivables. Receivables will increase if the receivables are collected. Conversely, if the receivables are not collected, it can hinder the company from making a profit. Companies need to apply receivables management to minimize the occurrence of uncollectible receivables. This study aims to determine the effectiveness of accounts receivable management at the Radisson Blu Bali Uluwatu Hotel. this type of research is Mix-Method research. The measuring instrument used is an analysis of the effectiveness of accounts receivable with the Account Receivable Turn Over ratio, Account Receivable Average Collection Period, and the Chi-Square Test. Profitability analysis with Net Profit Margin (NPM), Return on Investment (ROI), and Return on Equity (ROE) ratios. As well as horizontal analysis and 5C principle analysis. The results of this study indicate that the effectiveness of accounts receivable management at the Radisson Blu Bali Uluwatu hotel is not effective as seen from the Chi-Square test results which show that the calculated X^2 value (19.79) > X^2 table value (9.49), then H_0 is rejected. The H_0 hypothesis is rejected, where the H_0 hypothesis is that accounts receivable management's effectiveness is ineffective. Accounts receivable turnover has a significant effect on profitability because the Capital to finance operations is embedded in accounts receivable. And in granting credit the Radisson Blu Bali Uluwatu hotel has not fully used the 5C principle. Based on the 5C principle analysis carried out, 2 clauses can be added to the sales contract.

Keywords: *accounts receivable, effectiveness, accounts receivable management*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	ix
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penulisan	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9

2.1	Telaah Teori	9
2.1.1	Manajemen Piutang	9
2.1.2	Pengertian Piutang.....	13
2.1.3	Manfaat dan Resiko Penjualan Piutang	14
2.1.4	Efektivitas Pengelolaan Piutang.....	17
2.1.5	Uji <i>Chi Square</i>	19
2.1.6	Profitabilitas	20
2.1.7	Analisis Horizontal.....	21
2.1.8	Hotel	22
2.2	Penelitian Sebelumnya (Kajian Empirik)	23
2.3	Kerangka Konsep	27
BAB III METODE PENELITIAN.....		28
3.1	Tempat Penelitian.....	28
3.2	Variabel Penelitian	28
3.3	Sumber Data.....	31
3.4	Jenis Data.....	32
3.5	Metode Pengumpulan Data.....	33
3.6	Teknik Analisis Data	34
3.6.1	Analisis Piutang.....	34
3.6.2	Analisis Efektifitas menggunakan Uji <i>Chi Square</i>	36
3.6.3	Analisis Profitabilitas	36
3.6.4	Analisis Horizontal.....	38

3.6.5	Analisis Kebijakan kredit.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		41
4.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	41
4.1.1	Sejarah Singkat Radisson Bali Uluwatu	41
4.1.2	Lokasi Objek Penelitian.....	43
4.1.3	Bidang Usaha Objek Penelitian.....	43
4.1.4	Struktur Organisasi Objek Penelitian	46
4.2	Hasil Analisis	55
4.2.1	Analisis Piutang.....	55
4.2.2	Analisis Efektivitas Piutang dengan Uji <i>Chi Square</i>	59
4.2.3	Analisis Profitabilitas	62
4.2.4	Analisis Horizontal.....	67
4.2.5	Analisis 5C.....	68
4.3	Pembahasan.....	71
4.3.1	Efektivitas pengelolaan piutang	71
4.3.2	Hubungan Efektivitas pengelolaan piutang terhadap profitabilitas	74
4.3.3	Kebijakan kredit dengan analisis 5C	78
4.4	Implikasi Penelitian	84
4.4.1	Implikasi Teoritis	84
4.4.2	Implikasi Praktis.....	84
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		86
5.1	Simpulan.....	86

5.2	Saran.....	88
-----	------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Data Penjualan Pada Radisson Blu Bali Uluwatu.....	3
Tabel 1. 2 Data Piutang Pada Radisson Blu Bali Uluwatu	4
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel Efektivitas	28
Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel Profitabilitas.....	29
Tabel 3. 3 Definisi Konseptual Variabel Kebijakan kredit.....	29
Tabel 4. 1 Data Penjualan Kredit dan Saldo Piutang Pada Radisson Blu Bali Uluwatu Tahun 2018-2022	55
Tabel 4. 2 Standar dan Realisasi Tingkat Perputaran Piutang di Radisson Blu Bali Uluwatu Tahun 2019-2022	57
Tabel 4. 3 Standar dan Realisasi Periode Pengumpulan Piutang di Radisson Blu Bali Uluwatu Tahun 2019-2022.....	59
Tabel 4. 4 Tingkat Perputaran Piutang yang diharapkan dan Tingkat Perputaran Piutang yang Terjadi di Radisson Blu Bali Uluwatu Tahun 2019-2022	61
Tabel 4. 5 Perhitungan Efektivitas Pengelolaan Piutang di Radisson Blu Bali Uluwatu Tahun 2019-2022	61
Tabel 4. 6 Hasil Analisis <i>Net Profit Margin</i> di Radisson Blu Bali Uluwatu	63
Tabel 4. 7 Hasil Analisis <i>Return on Asset</i> di Radisson Blu Bali Uluwatu.....	65

Tabel 4. 8 Hasil Analisis <i>Return on Equity</i> di Radisson Blu Bali Uluwatu.....	66
Tabel 4. 9 Hasil Analisis Horizontal Antara Perputaran Piutang dan Profitabilitas di Radisson Balu Bali	67
Tabel 4. 10 Perbandingan Prinsip 5C dengan Standar Pemberian Kredit di Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu.....	80

DAFTAR GAMBAR

	Halaman.
Gambar 2. 1 Kerangka Konsep Penelitian	27
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Finance Department	46
Gambar 4. 2 Hubungan antara Perputaran Piutang dengan Net Profit Margin	74
Gambar 4. 3 Hubungan antara Perputaran Piutang dengan <i>Return on Asset</i>	75
Gambar 4. 4 Hubungan antara Perputaran Piutang dengan Return On Equity	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Rincian Data Piutang Tahun 2018 di Radisson Blu Bali Uluwatu

Lampiran 2 : Rincian Data Piutang Tahun 2019 di Radisson Blu Bali Uluwatu

Lampiran 3 : Rincian Data Piutang Tahun 2020 di Radisson Blu Bali Uluwatu

Lampiran 4 : Rincian Data Piutang Tahun 2021 di Radisson Blu Bali Uluwatu

Lampiran 5 : Rincian Data Piutang Tahun 2022 di Radisson Blu Bali Uluwatu

Lampiran 6 : Rincian Data Keuangan Pada Tahun 2018-2022

Lampiran 7: Daftar Wawancara

Lampiran 8: Tabel Chi Square

Lampiran 9: Tabel Perbandingan Prinsip 5C dengan Standar yang diterapkan pada Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu

Lampiran 10: Lembar Proses Bimbingan

Lampiran 11 : Lembar Surat Keterangan Perubahan Judul

Lampiran 12: Surat Keterangan Penggunaan Hasil Karya Mahasiswa

Lampiran 13: Luaran

Lampiran 14: Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sektor pariwisata di Indonesia merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting dalam menunjang perekonomian negara. Pulau Bali khususnya yang perekonomiannya bergantung pada sektor pariwisata. Panorama indah, adat istiadat dan budayanya menjadi ciri khas dan juga daya tarik bagi para wisatawan untuk berkunjung. Seiring berjalannya waktu, pariwisata di Bali berkembang cukup pesat tiap tahunnya. Pada tahun 2017 Pulau Bali mendapatkan jumlah kunjungan wisatawan sebesar 14.434.272 jiwa. Pada tahun 2018 mengalami peningkatan kunjungan sebesar 1,1% yaitu 15.828.464 jiwa. Pada tahun 2019 mengalami peningkatan yang sama yaitu 1,1% dengan jumlah kunjungan sebesar 16.820.249 jiwa (Badan Pusat Statistik Provinsi Bali, 2023). Dengan demikian diperlukannya upaya dalam menunjang perkembangan tersebut, seperti menyediakan jasa akomodasi, pusat hiburan dan fasilitas lainnya yang berpengaruh terhadap kemajuan pariwisata.

Akomodasi merupakan salah satu sarana pariwisata yang berperan penting bagi wisatawan dalam mempengaruhi lama tinggal wisatawan di tempat tujuan (Kade *et al.*, n.d., 2021). Aspek utama penunjang perkembangan pariwisata ialah akomodasi Perhotelan (Rofiudin *et al.*, 2019). Dengan pernyataan tersebut, industri perhotelan memegang peranan penting dalam menunjang perkembangan pariwisata. Hotel merupakan tempat menginap yang terdiri atas beberapa atau banyak kamar yang disewakan kepada masyarakat umum untuk waktu-waktu tertentu serta menyediakan makanan dan minuman untuk para tamunya (Hurdawaty dan Parantika, 2018).

Meningkatnya pariwisata di Bali menjadikan industri perhotelan berkembang dengan pesat. Hal tersebut mengakibatkan tingginya persaingan antar perusahaan perhotelan. Dengan demikian setiap hotel perlu menciptakan strategi khusus untuk dapat bersaing dalam menarik daya beli. Salah satu strategi bersaing untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit (Okpala, 2019). Penjualan kredit merupakan penjualan yang seluruh pelayanannya dapat dinikmati oleh konsumen atau tamu tanpa harus membayar terlebih dahulu, tetapi semua transaksi tersebut akan diakumulasikan dan dibayar sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Dalam hal ini, penundaan pembayaran akan menghasilkan dana yang tertanam atau disebut piutang. Pada umumnya piutang usaha adalah tagihan yang dimiliki perusahaan kepada debitur atas penjualan barang/jasa. Piutang tertagih akan berubah menjadi kas, yang merupakan aset lancar perusahaan. Hal tersebut digunakan sebagai penunjang kegiatan

operasional hotel dalam meningkatkan laba hotel. Risiko-risiko yang muncul atas penjualan kredit yaitu penundaan penerimaan uang dan piutang yang tidak tertagih (Kaitibi *et al.*, 2018). Kehadiran piutang yang tidak tertagih pasti akan menghambat operasi perusahaan, sehingga penting bagi perusahaan untuk mengelola piutangnya dengan baik. Semakin rendah jumlah piutang yang belum terbayar di suatu perusahaan, semakin efektif manajemen piutang perusahaan tersebut, karena investasi yang terlibat dalam tagihan sedikit.

Radisson Blu Bali Uluwatu merupakan hotel bintang lima yang terletak di Uluwatu, Pecatu. Hotel ini memiliki fasilitas seperti 125 kamar, *restaurant, bar, swimming pool, SPA dan lainnya*. Hotel ini menerapkan kebijakan penjualan kredit atas penggunaan jasa kamar dan fasilitas yang lainnya guna mengatasi persaingan tinggi dalam menjalankan bisnisnya. Berikut ini adalah data penjualan pada Radisson Blu Bali Uluwatu selama lima tahun terakhir.

**Tabel 1. 1 Data Penjualan Pada Radisson Blu Bali Uluwatu
Tahun 2018-2022**

Tahun	keterangan				Total
	Penjualan Tunai	Presentase	Penjualan Kredit	Presentase	
2018	Rp 18,907,511,095	35%	Rp 34,459,406,040	65%	Rp 53,366,917,135
2019	Rp 26,095,697,467	31%	Rp 58,765,890,490	69%	Rp 84,861,587,957
2020	Rp 5,336,402,654	30%	Rp 12,596,332,705	70%	Rp 17,932,735,359
2021	Rp 1,211,983,559	34%	Rp 2,309,963,386	66%	Rp 3,521,946,945
2022	Rp 20,506,390,304	30%	Rp 48,284,969,402	70%	Rp 68,791,359,706
Rata-rata	Rp 14,411,597,016	32%	Rp 31,283,312,405	68%	Rp 45,694,909,420

Sumber: *Finance Department* Radisson Blu Bali Uluwatu, data diolah 2023

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa dari tahun 2018 sampai tahun 2022 total penjualan kredit lebih besar dari penjualan tunai dengan rata-rata persentasenya yaitu 68% atau sebesar Rp 45,694,909,420. Dengan demikian penjualan kredit merupakan strategi yang baik dalam meningkatkan penjualan perusahaan. Penjualan kredit yang dilakukan oleh hotel Radisson Blu Bali Uluwatu tentunya menimbulkan piutang. Piutang tersebut terdiri dari 3 jenis sub piutang yakni *credit card*, *travel agent*, dan *company ledger*. Kebijakan diberikan dengan syarat n/30 atau disebut jangka waktu pelunasan yang diberikan yaitu selama 30 hari. Apabila terdapat piutang yang melebihi dari 30 hari maka disebut dengan piutang ragu-ragu yang akan berpotensi menjadi piutang tak tertagih. Berikut ini adalah data piutang pada Radisson Blu Bali Uluwatu.

**Tabel 1. 2 Data Piutang Pada Radisson Blu Bali Uluwatu
Tahun 2018 – 2022**

Umur Piutang	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
1-30 Hari	Rp 9,776,890,452	Rp 15,500,466,785	Rp 5,890,675,412	Rp 2,500,670,231	Rp 10,895,347,055
31-60 Hari	Rp 6,990,565,705	Rp 4,897,023,509	Rp 1,201,450,778		Rp 4,997,542,307
61-90 Hari	Rp 965,432,780	Rp 1,876,998,900	-	-	Rp 3,785,460,982
91-120 Hari	Rp 400,345,654	Rp 556,447,890	-	-	Rp 2,005,436,786
>121 Hari	Rp 100,345,266	Rp 290,657,881	Rp 401,450,778	Rp 470,755,349	Rp 1,097,456,235
Total	Rp 18,233,581,875	Rp 23,121,596,984	Rp 7,493,578,988	Rp 2,971,427,601	Rp 22,781,245,387

Sumber: *Finance Department* Radisson Blu Bali Uluwatu, data diolah 2023

Berdasarkan Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa masih terdapat piutang yang belum tertagih >30 hari. Bahkan terdapat piutang yang belum tertagih dalam waktu lebih dari 120 hari. Maka resiko dari penjualan kredit yaitu piutang tak tertagih, yang dimana akan menciptakan defisit dana tunai di

perusahaan dan nantinya dapat mempengaruhi dalam memperoleh laba. (Kozarević *et al.*, 2019) menyimpulkan bahwa penetapan pengendalian penjualan kredit dan penagihan piutang akan berfungsi untuk meningkatkan profitabilitas. Maka perusahaan perlu mencari solusi dalam mencegah atau memperkecil resiko piutang. Salah satu pencegahan yang dapat dilakukan yaitu dengan cara melakukan pengelolaan piutang yang baik. Pengelolaan piutang yang efisien dapat diartikan sebagai salah satu strategi yang dapat membantu mencegah resiko kebangkrutan (Siekelova *et al.*, 2017). Beberapa penelitian mencatat bahwa kredit memiliki korelasi positif dan signifikan dengan profitabilitas seperti (Kaitibi *et al.*, 2018) yang mempelajari dampak manajemen kredit yang efisien terhadap profitabilitas bank komersial di Sierra Leone pada tahun 2011-2014.

Dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang di Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu**” sehingga nantinya akan dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan pengelolaan piutang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah yang akan diangkat dalam penelitian ini yaitu:

- a. Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang di Radisson Blu Bali Uluwatu?
- b. Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang terhadap profitabilitas di Radisson Blu Bali Uluwatu?
- c. Bagaimana kebijakan pemberian kredit di hotel Radisson Blu Bali Uluwatu berdasarkan prinsip 5C?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

- a. Untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang di hotel Radisson Blu Bali Uluwatu.
- b. Untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang terhadap profitabilitas di hotel Radisson Blu Bali Uluwatu.
- c. Untuk menganalisis kebijakan kredit di hotel Radisson Blu Bali Uluwatu dengan menggunakan prinsip 5C.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan menfaat kepada pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain:

a. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran sebagai masukan pengetahuan atau literatur ilmiah, yang kemudian dapat dijadikan bahan kajian bagi para insan akademik yang sedang mempelajari manajemen keuangan, terutama yang berkaitan dengan penjualan kredit dan pengelolaan piutang.

b. Manfaat Praktis

Manfaat praktis yang diperoleh dari penelitian ini yakni:

1) Bagi perusahaan

Diharapkan dapat menjadi bahan informasi & evaluasi bagi Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu dalam mengelola piutang secara efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas perusahaan.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Sebagai sarana referensi bacaan untuk pedoman atau bahan perbandingan oleh pihak lain dalam membahas hal yang sama atau sejenis, serta sebagai bahan acuan dalam pengembangan materi pengajaran.

3) Bagi Mahasiswa

Sebagai media bagi peneliti untuk belajar, menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengelolaan piutang yang efektif.

1.5 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini diuraikan mengenai telaah teori, hasil penelitian sebelumnya dan kerangka konsep..

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai tempat penelitian, variabel penelitian, sumber data, jenis data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai gambaran umum obyek penelitian, hasil analisis, pembahasan dan implikasi.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai simpulan dan saran.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan dengan uraian pembahasan pada bab sebelumnya tentang pengelolaan piutang pada Radisson Blu Bali Uluwatu, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu:

- a. Berdasarkan hasil perhitungan *Account Receivable Turn Over* dan *Account Receivable Average Collection Period* pada Radisson Blu Bali Uluwatu selama lima tahun terakhir memperlihatkan bahwa tingkat perputaran piutang dan rata-rata hari pengumpulan piutangnya mengalami ketidakstabilan dan memiliki nilai yang cukup rendah. Dan hasil Analisis efektivitas pengelolaan piutang dengan uji *Chi Square* menunjukkan bahwa nilai X^2 hitung (19,79) > nilai X^2 tabel (9,49), maka H_1 diterima yang menyatakan efektivitas pengelolaan piutang tidak efektif. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang pada Radisson Blu Bali Uluwatu tidak efektif, Pengelolaan *Account Receivable* atau piutang di Radisson Blu Bali Uluwatu tidak berjalan efektif karena proses pengumpulan piutang belum dilaksanakan sesuai standar yang ditetapkan.

- b. Perputaran piutang yang tidak efektif setelah dihubungkan dengan profitabilitas pada Radisson Blu Bali Uluwatu mengalami pergerakan yang sama. Hal tersebut dikarenakan perusahaan dalam memperoleh labanya membutuhkan modal dari penjualan produknya, namun dengan hasil pengumpulan piutang yang kurang efektif mengakibatkan modal yang akan digunakan dalam pembiayaan operasional tertanam pada piutang. Maka pengelolaan piutang dapat mempengaruhi perusahaan dalam mencapai labanya (profitabilitas).
- c. Berdasarkan pembahasan analisis prinsip 5C, pihak Radisson Blu Bali Uluwatu belum sepenuhnya mengikuti standar pemberian kredit dengan prinsip 5C yaitu *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral* dan *Condition*. Hal tersebut menimbulkan celah dalam mengembalikan dana yang tertanam dalam piutang. Sehingga dengan lemahnya kebijakan tersebut perlu adanya ketegasan dalam kebijakan pemberian kredit guna meminimalisir tertanamnya dana atau modal yang lebih banyak lagi pada piutang.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian dan kesimpulan diatas, peneliti akan memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi manajemen atau hotel Radisson Blu Bali Uluwatu serta bagi peneliti selanjutnya, diantaranya sebagai berikut:

- a. Pihak manajemen hotel hendaknya memperkuat kembali kebijakan pemberian kreditnya dengan menambahkan sani tertulis. Dikarenakan pada kontrak dengan pihak *travel* hanya terdapat persyaratan untuk pembayaran saja, maka peneliti membuatkan luaran berupa sanksi-sanksi berupa surat peringatan apabila pihak *travel agent* tidak dapat melunasi pembayaran sesuai tempo yang disepakati
- b. Untuk membantu mempercepat pengumpulan piutang pihak manajemen hotel bisa membuat penawaran menarik dengan memberikan diskon tunai apabila pihak *travel agent* mampu melunasi lebih awal dari tempo yang sudah ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, M. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Prenada Media.
- Aryani, K., Fajarina Laming, R., & Ekonomi Program Studi Akuntansi, F. (2019). *Ketut Aryani ANALISIS EFEKTIVITAS PERPUTARAN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN LABA PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM BERKAT MAKASSAR* (Vol. 5, Issue 003).
- Atmoko, T. P. H. dan Wi. H. (2018). *MANAJEMEN DAN BISNIS PERHOTELAN* (pertama). Explore.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Bali. (2023). *Kunjungan Wisatawan*. [Http://Www.Bps.Go.Id/](http://www.bps.go.id/).
- Dheeraj, V. (2017). Credit analysis: What credit analyst look for? 5C's credit analysis. *Investment and Banking Training. JP Morgan Equity. IIT Delhi*.
- Fahmi, I. (2018). *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab* (Cetakan keenam). ALFABETA.
- Gitosudarmono, I. (2018). *Manajemen Keuangan* (Edisi 3).
- Gustantia Annisa, N., Efendi, R., Chairani, L., Matematika, J., Sains, F., Teknologi, D., Psikologi, J., & Psikologi, F. (2020). *Hubungan Sistem Pembelajaran Daring dengan Kesehatan Mental Mahasiswa Di Era COVID-19 Menggunakan Chi-Square Test dan Dependency Degree* (Issue SNTIKI).
- Hardani, H., Juliana Sukmana, D., & Fardani, R. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. <https://www.researchgate.net/publication/340021548>
- Hurdawaty. (2018). Standarisasi Dapur dalam Menunjang Operasional Pengelohan Makanan di Rio City Hotel Palembang. *Parantika*, 1–8.
- Jurnal, H., Indah, D., Pasaribu, R., Tinggi, S., Ekonomi, I., Sibolga, A., Pohan, S., Sofiana, Y., Sekolah, T., & Ekonomi, T. I. (2022a). *JURNAL EKONOMI BISNIS DAN AKUNTANSI EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA CV. GARUDA PERKASA HONDA MOTOR SIBOLGA*. 2(3).

- Jurnal, H., Indah, D., Pasaribu, R., Tinggi, S., Ekonomi, I., Sibolga, A., Pohan, S., Sofiana, Y., Sekolah, T., & Ekonomi, T. I. (2022b). *JURNAL EKONOMI BISNIS DAN AKUNTANSI EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA CV. GARUDA PERKASA HONDA MOTOR SIBOLGA*. 2(3).
- Kade, I. A., Damayanti, W., & Suardani, S. M. (n.d.). *PENGANTAR HOTEL DAN RESTORAN PENERBIT CV.EUREKA MEDIA AKSARA*.
- Kaitibi, D. B., Ganawah, E. T. J., Yokie, M. A., Jalloh, M., & Koroma, B. M. (2018). Impact of Efficient Credit Management on Profitability of Commercial Banks in Sierra Leone. *Open Journal of Business and Management*, 06(01), 139–150. <https://doi.org/10.4236/ojbm.2018.61009>
- Kasmir. (2018). *Pengantar Manajemen Keuangan* (Kedua). PrenadamediaGroup.
- Kasmir, D. S. E. , M. M. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kontuš, E. (2012). *MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN A COMPANY* (Vol. 8).
- Kozarević, E., Delić, A., & Omerović, M. (2019). The role of controlling credit sales and receivables in the wood processing companies of tuzla canton, Bosnia and Herzegovina. *International Journal of Industrial Engineering and Management*, 10(1), 93–103. <https://doi.org/10.24867/IJIEM-2019-1-093>
- M Puri Suwantari, N. L., Ariana, I. M., Adi Suprpto, P., Kampus Bukit Jimbaran, J., Selatan, K., & -, B. (2020). Accounting Analysis in Accounts Receivable Management to Minimize the Risk of Uncollectible Receivables at ALS Hotel and Resort. In *Journal of Applied Sciences in Accounting* (Vol. 3, Issue 2). <http://ojs.pnb.ac.id/index.php/JASAFINT>
- Moles, P., Parrino, R., & Kidwell, D. S. (2011). *Working Capital Management and Corporate Finance*. UK: John Wiley & Sons, Ltd.
- Muhid, A. (2019). *Analisis Statistik*. Zifatama Jawara.
- Munawir, S. (2014). *Analisa Laporan Keuangan* (keempat).
- Nurmawardi, F., & Lubis, I. (2019). *PENGARUH PERPUTARAN KAS DAN PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK* (Vol. 2, Issue 1).
- Okpala, K. E. (2019). *The Impact of Credit Management Strategies on Liquidity and Profitability BUDGET RESOURCES ADEQUACY AND INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF THE POWER SECTOR: A GRANGER CASUALTY TEST View project Auditors' report and corporate failures: The relevance of audit quality View project Chimsunum Osanebi*. <https://www.researchgate.net/publication/333867498>

- Paramita, E. (2019). Analisis Penyebab Piutang Tak Tertagih dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit COrn Dryer Gowa Financial and Accounting Department. *Doctoral Dissertation Nobel Indonesia Institute*.
- Pujiyanto, M. (2023). *Fungsi Account Terhadap Kelancaran Kas. 1. regulation_subject_1593748038_pm53hm001mpek2013*. (n.d.).
- Riyanto, B. (2015). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan* (Keempat). BPFE-Yogyakarta.
- Rofiudin, M., Juniarsa, N., Nurbatin, D., & Dwiputra, R. A. (2019). Pengelolaan Piutang untuk Profitabilitas Bisnis Jasa Hotel. *Journal of Research and Application: Accounting and Management*, 4(1). <https://doi.org/10.18382/jraam.v4i1.006>
- Siekelova, A., Kliestik, T., Svabova, L., Androniceanu, A., & Schönfeld, J. (2017). Zarządzanie wierzytelnościami: Znaczenie wskaźników finansowych w ocenie zdolności kredytowej. *Polish Journal of Management Studies*, 15(2), 217–228. <https://doi.org/10.17512/pjms.2017.15.2.20>
- Sugiyono. (2016). *METODE PENELITIAN MANAJEMEN* (Setiyawami, Ed.; ke-5). Alfabeta, CV.
- Sugiyono. (2017). *METODE PENELITIAN BISNIS* (S. Y. Suryandari, Ed.; ke-3). Alfabeta, CV.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Pengantar Akuntansi* ((pertama)). Pustaka Baru.
- Tiong, P. (2017). "VOL PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN PT MITRA PHINASTIKA MUSTIKA TBK *Influence of The Receivable Credit of Profitability in PT. Mitra Phinastika Mustika TBK. Company* (Issue 1). <https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko>
- Yoon, T.-J., Lee, D.-M., & Seo, C.-S. (2022). 중소기업의 사전적 매출채권관리가 신용판매의사결정과 경영성과에 미치는 영향 The Effect of Proactive Accounts Receivable Management of SMEs on Credit Sales Decision and Business Performance. *Journal of Digital Convergence*, 20(3), 157–167. <https://doi.org/10.14400/JDC.2022.20.3.157>