

SKRIPSI

**ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT KAMAR DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PIUTANG USAHA PADA HOTEL
(FOUR SEASONS RESORT BALI AT JIMBARAN BAY)**



POLITEKNIK NEGERI BALI

OLEH:

**I MADE JUNIARTHA
NIM. 1915644132**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2023**

ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT KAMAR DALAM MENUNJANG EFEKTIFITAS PIUTANG USAHA PADA HOTEL (FOUR SEASON RESORT BALI AT JIMBARAN BAY)

I Made Juniarta

1915644132

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

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan karena adanya indikasi ketidaktaatan terhadap kebijakan penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh manajemen hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisa kebijakan penjualan kredit serta tindakan yang dilakukan manajemen terhadap pengendalian piutang sebagai upaya menjaga tingkat likuiditas pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *account receivable aging schedule* dan data jumlah penjualan kredit yang diperoleh dengan teknik dokumentasi, serta *application form* dan SOP penjualan kredit yang diperoleh dengan cara teknik wawancara. Data tersebut diolah menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif. Analisis yang digunakan untuk menganalisis kebijakan kredit menggunakan analisis 5C dan analisis checklist standar penjualan kredit.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa analisis kebijakan penjualan kredit mencerminkan pengelolaan piutang yang belum efektif. Hal tersebut dapat dibuktikan-dari beberapa hal yang masih menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan maupun tori yang berhubungan dengan kebijakan kredit. Manajemen hotel hanya memperhitungkan 2 dari 5 prinsip 5C yaitu *character* dan *capacity*. Selain itu, manajemen hotel juga tidak mematuhi beberapa standar penjualan kredit, yaitu standar pengiriman *invoice* ke *travel agent* serta standar penagihan piutang.

Kata Kunci: Kebijakan Penjualan Kredit, Menunjang Efektifitas, Penjualan

ANALYSIS OF ROOM CREDIT SALES POLICIES IN SUPPORTING THE EFFECTIVENESS OF TRADE RECEIVABLES AT HOTELS (FOUR SEASON RESORT BALI AT JIMBARAN BAY)

I Made Juniarta

1915644132

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

ABSTRACT

This research was conducted due to indications of disobedience to the credit sales policy set by the hotel management of the Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay. The purpose of this study is to identify and analyze credit sales policies and actions taken by management to control accounts receivable as an effort to maintain liquidity levels at the Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay. The data used in this study are the accounts receivable aging schedule and data on the amount of credit sales obtained by documentation techniques, as well as the application form and SOP for credit sales obtained by means of interview techniques. The data is processed using a quantitative descriptive analysis technique. The analysis used to analyze credit policy uses 5C analysis and credit sales standard checklist analysis.

The results of this study indicate that the analysis of credit sales policies reflects the ineffective management of receivables. This can be proven from a number of things that still deviate from the established procedures and norms related to credit policies. Hotel management only takes into account 2 of the 5 C principles, namely character and capacity. In addition, hotel management also does not comply with several credit sales standards, namely the standard for sending invoices to travel agents and the standard for collecting accounts receivable.

Keywords: *Credit Sales Policy, Supporting Effectiveness, Sales*

**ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT KAMAR
DALAM MENUNJANG EFEKTIFITAS PIUTANG USAHA PADA
HOTEL (FOUR SEASON RESORT BALI AT JIMBARAN BAY)**

SKRIPSI

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



NAMA : I MADE JUNIARTHA

NIM : 1915644132

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2023**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : I Made Juniarta

NIM : 1915644132

Program Studi : Akuntansi Manajerial

Menyatakan bahwa sesungguhnya Skripsi:

Judul : Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Kamar
Dalam menunjang Efektivitas Piutang Usaha Pada Hotel
(Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay)

Pembimbing : I Nyoman Subratha, S.E.,M.MM

Drs. I Nyoman Mandia, M.Si

Tanggal Uji :

Skripsi yang ditulis merupakan hasil karya orisinal dan bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 07 Agustus 2023


I Made Juniarta

SKRIPSI

**ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT KAMAR DALAM
MENUNJANG EFEKTIFITAS PIUTANG USAHA PADA HOTEL
(FOUR SEASON RESORT BALI AT JIMBARAN BAY)**

DIAJUKAN OLEH:

NAMA : I Made Juniarta

NIM : 1915644132

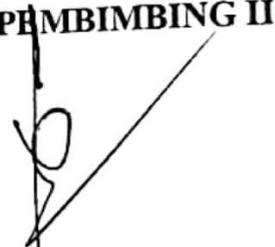
Telah Disetujui Dan Diterima Dengan Baik Oleh:

DOSEN PEMBIMBING I



I Nyoman Subratha, S.E., M.MM
NIP. 196208021987031001

DOSEN PEMBIMBING II



Drs. Nyoman Mandia, M.Si.
NIP. 196705111993031003



**JURUSAN AKUNTANSI
KETUA**



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

SKRIPSI

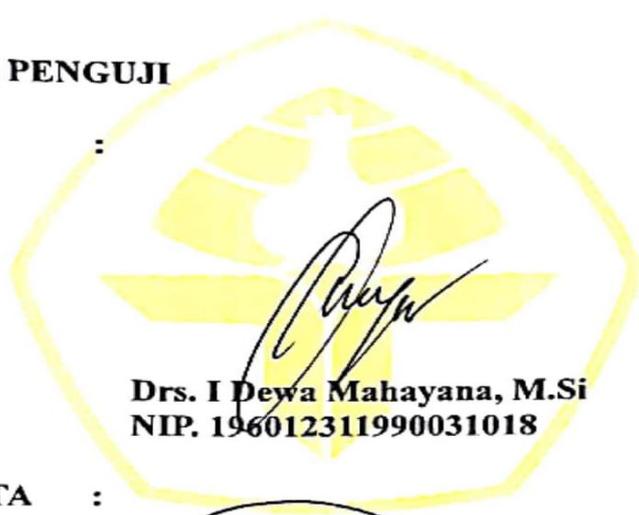
**ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT KAMAR DALAM
MENUNJANG EFEKTIFITAS PIUTANG USAHA PADA HOTEL
(FOUR SEASON RESORT BALI AT JIMBARAN BAY)**

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:

Tanggal 21 Agustus 2023

PANITIA PENGUJI

KETUA :

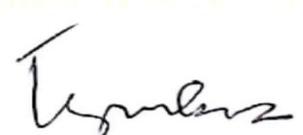


**Drs. I Dewa Mahayana, M.Si
NIP. 196012311990031018**

ANGGOTA :



**Drs. Ec. I Wayan Karman, M.Acc., Ak., CA., CTA.
NIP. 196401211993031001**



**Dr. Ir. I Gede Made Karma, MT
NIP. 196207191990031002**

KATA PENGANTAR

Puji syukur di panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas karunia-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Kamar Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan Pada Hotel (Four Season Resort Bali At Jimbaran Bay)”. Penulis skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial pada Politeknik Negeri Bali. Saya menyadari bahwa keberhasilan penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari dukungan serta bimbingan berbagai pihak. Oleh karena itu, ijin untuk menyampaikan terima kasih kepada:

1. I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan menuntut Pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
2. I Made Sudana, S.E., M.Si., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan petunjuk dalam menyelesaikan studi dengan baik.
3. Cening Ardina, S.E., M.Agb., selaku Ketua Program Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, yang selalu memberikan arahan terkait proses penyusunan skripsi serta semangat untuk menyelesaikan skripsi sebagai syarat kelulusan studi di Politeknik Negeri Bali.
4. I Nyoman Subratha, S.E.,M.MM., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi serta tambahan wawasan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Drs. Nyoman Mandia, M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan banyak arahan, bimbingan, serta petunjuk dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Staf dan Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan dukungan yang berguna dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Pihak perusahaan yang telah banyak membantu memberikan kesempatan dan dukungan untuk melakukan penelitian di Hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.
8. Orang tua, saudara, keluarga besar, sahabat dan teman-teman, yang selalu memberikan dukungan material maupun non material, motivasi dan doa sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, mengingat keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Oleh karena itu diperlukan kritik dan saran yang dapat membangun semangat dan motivasi dalam menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi seluruh pihak.

Badung, 07 Agustus 2023

I Made Juniartha

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
SKRIPSI.....	iv
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	v
SKRIPSI.....	vi
SKRIPSI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
A. Kajian Teori	8
B. Kajian Penelitian yang Relevan	19
C. Alur Pikir.....	25
D. Pertanyaan Penelitian	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis Penelitian.....	30
B. Tempat dan Waktu Penelitian	30
C. Sumber Data.....	31
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	31
E. Keabsahan Data.....	34
F. Analisis Data	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
A. Deskripsi Hasil Penelitian	38
B. Temuan dan Pembahasan	47
C. Keterbatasan Penelitian	49
BAB V PENUTUP	51
A. Simpulan	51
B. Implikasi.....	51
C. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Tunai, Penjualan Kredit Dan Total Penjualan Pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.....	4
Tabel 1. 2 Data Piutang Yang Belum Dan Sudah Lewat Jatuh Tempo Pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.....	5
Tabel 4. 1 Pemenuhan Karakteria 5c Untuk <i>Local</i> Dan <i>Overseas Agent</i> Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay Tahun 2023	44
Tabel 4. 2 Pemenuhan Standar Penjualan Kredit Pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.....	45



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur Pikir Sumber: Hasil Pemikiran peneliti, tahun 2023 27



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 Data Penjualan Tunai dan Kredit Pada Bulan Maret-Mei 2023
2. Lampiran 2 *Agging Schedule Local Agent and Company* Maret-Mei 2023
3. Lampiran 3 Standar Penjualan Kredit
4. Lampiran 4 Daftar Pertanyaan



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pulau Bali merupakan salah satu destinasi wisatawan bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Daya tarik Bali bagi wisatawan bukan hanya keindahan alam, melainkan juga keunikan ritual Hindu. Wisatawan yang berkunjung ke Bali, diketahui bahwa pariwisata Bali tidak hanya menonjolkan keindahan dan segi keunikannya sebagai sarana promosi, tetapi juga terkait dengan kesiapan akomodasi pariwisata. Salah satu akomodasi yang paling penting untuk menunjang pariwisata adalah hotel (Fildayanti Riska, 2022). Salah satu tujuan utama hotel adalah untuk mencari pendapatan. Pendapatan hotel bersumber dari penjualan barang dan jasa kepada tamu baik penjualan tunai maupun kredit. Salah satu langkah yang dilakukan industri hotel saat ini adalah mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi di hotel, yaitu dengan memberikan penjualan secara kredit dengan tujuan meningkatkan pendapatan.

Dengan adanya aktivitas penjualan, perusahaan akan mendapat pendapatan yang selanjutnya akan diputar kembali untuk modal. Meningkatnya volume penjualan berarti akan meningkatkan pendapatan atas penjualan barang atau jasa dan pada akhirnya akan meningkatkan laba operasional perusahaan pada tahun berjalan. Penjualan terdiri dari dua cara yaitu penjualan tunai dan penjualan non tunai (kredit). Dalam melakukan

penjualan secara tunai, pembayaran akan diterima langsung oleh perusahaan, namun apabila melakukan penjualan non tunai (kredit) penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan harga sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut Aneta Yanti, (2019). Dalam praktiknya untuk meningkatkan daya saing, beberapa hotel melakukan inovasi dengan menawarkan cara pembayaran kredit yang juga dilakukan oleh Hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.

Dalam penerapan kebijakan penjualan kredit yang disediakan kepada *travel agent* dan *company*, pihak hotel harus mengetahui lebih dulu keuntungan dan risiko yang kemungkinan dapat terjadi dalam penjualan secara kredit. Pihak manajemen menerapkan penjualan kredit untuk menarik *travel agent* dalam memberikan tamu karena dianggap efektif dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan. Peningkatan volume penjualan akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang dapat diperoleh hotel. Umumnya setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya, dimana keuntungan tersebut ditujukan untuk kemakmuran para pemilik perusahaan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, hendaknya seorang pemimpin atau pihak manajemen sebagai penentu kebijakan perusahaan harus mampu melaksanakan fungsi manajemen secara efektif. Kebijakan penjualan kredit konsumen menerima fasilitas-fasilitas terlebih dahulu kemudian pembayarannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Syamsudin (1994:256) kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan. Selama ini Hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay menetapkan jangka waktu kreditnya 30 hari. Hal inilah yang menyebabkan perlunya pedoman terkait kebijakan penjualan kredit yang diberikan oleh perusahaan seperti dari sisi *internal* adanya pengecekan terhadap sesama hotel Four Seasons yang telah memberikan *credit facility* kepada *travel agent* tersebut dan dari sisi *external* mempertanyakan terhadap hotel-hotel lain yang telah memberikan *credit facility* terhadapnya dengan cara mempertanyakan di Bali Hotel Association dan melihat *history payment* selama 2 tahun.

Penjualan secara kredit dapat meningkatkan pendapatan penjualan, akan tetapi memiliki risiko tertundanya penerimaan dalam bentuk kas. Tertunda penerimaan dalam bentuk kas dapat menimbulkan piutang. Adanya keterlambatan pengumpulan piutang akan berdampak pada kegiatan operasional. Apabila peningkatan piutang tidak diikuti dengan usaha penagihan maka akan semakin banyak penjualan dalam bentuk piutang yang tidak dapat tertagih tepat pada waktunya. Oleh karena itu, untuk mencegah penunggakan atau keterlambatan pembayaran berkepanjangan dan mencegah tidak dibayarnya piutang, maka setiap perusahaan atau hotel memiliki kebijakan masing-masing atau yang biasa disebut Kebijakan kredit (*credit policy*).

Hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay merupakan salah satu hotel berbintang lima di daerah jimbaran yang menerapkan kebijakan penjualan kredit. Kebijakan ini diberikan kepada *travel agent* yang menggunakan jasa kamar. *Travel agent* yang bekerjasama dengan Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay terdiri dari *local agent* dan *overseas agent*. Berikut disajikan data jumlah penjualan yang diperoleh oleh Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay pada Tabel 1.1.

Tabel 1. 1
Data Penjualan Tunai, Penjualan Kredit Dan Total Penjualan Pada
Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay

Keterangan					
Bulan	Penjualan Tunai	Persentase	Penjualan Kredit	Presentase	Total
Maret	3,674,397,088	35.71%	6,613,914,759	64.29%	10,288,311,847
April	1,620,244,124	11.41%	12,578,463,835	88.59%	14,198,707,958
Mei	4,961,269,807	20.51%	19,225,250,727	79.49%	24,186,520,534
Rata-Rata	3,418,637,006	22.55%	12,805,876,440	77.45%	16,224,513,446

Sumber: Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay, tahun 2023. Lampiran 1 (data diolah)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat diketahui bahwa dari bulan Maret sampai dengan bulan Mei, jumlah penjualan kredit lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai. Rata-rata penjualan secara kredit sebesar 77.45%, sedangkan rata-rata penjualan secara tunai hanya sebesar 22.55%.

Besarnya penjualan kredit mewajibkan pihak manajemen hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay menetapkan kebijakan penjualan kredit untuk mengurangi risiko adanya piutang tidak tertagih. Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay menetapkan persyaratan kredit yang diberikan kepada *travel agent* yaitu n/30 maka, jumlah pembayaran bersih yang harus dibayar jatuh tempo dalam waktu 30 hari setelah tanggal faktur penjualan.

Berikut ini disajikan data piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang sudah lewat jatuh tempo per bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2023 pada Tabel 1.2.

Tabel 1. 2
Data Piutang Yang Belum Dan Sudah Lewat Jatuh Tempo Pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay

Umur Piutang	Jumlah (Rp)	Presentase	Keterangan
1-30 Hari	662,183,638	44%	Piutang Belum Jatuh Tempo
31-60 Hari	496,531,255	56%	Piutang yang Sudah Jatuh Tempo
61-90 Hari	340,909,646		
Total Piutang	1,499,624,539	100%	

Sumber: *Faience Department* Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay, tahun 2023. Lampiran 2 (data diolah)

Berdasarkan Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa jumlah piutang yang sudah lewat jatuh tempo lebih besar dibandingkan dengan piutang yang belum jatuh tempo. Besarnya persentase piutang yang sudah lewat jatuh tempo adalah 56% dari total keseluruhan piutang. Hal ini menunjukkan bahwa adanya indikasi ketidaktaatan terhadap kebijakan penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh manajemen hotel Four Seasons Bali At Jimbaran Bay. Besarnya jumlah piutang yang sudah lewat jatuh tempo menimbulkan adanya risiko piutang tak tertagih.

Dengan adanya pemberian kebijakan *credit facility* ini masih adanya keterlambatan pelunasan piutang yang dilakukan oleh debitur yang menimbulkan piutang tak tertagih. Berdasarkan fenomena yang ada pada latar belakang, maka penulis tertarik untuk menganalisis kebijakan penjualan kredit kamar pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay menjadi bahan penelitian dengan judul “Analisis Kebijakan Penjualan

Kredit Kamar Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Hotel (Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay)”).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah kebijakan penjualan kredit dalam menunjang efektivitas penjualan kredit kamar di Four season Resort Bali at Jimbaran Bay?
2. Bagaimanakah tindakan yang dilakukan manajemen terhadap pengendalian piutang pada Four season Resort Bali at Jimbaran Bay?

C. Batasan Masalah

Batasan dalam penelitian ini yaitu memfokuskan pembahasan dalam kebijakan penjualan kredit kamar serta menunjang efektivitas penjualan pada hotel Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk menganalisis sejauh mana penerapan kebijakan penjualan kredit kamar serta untuk menunjang efektivitas penjualana pada hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.
 - b. Untuk mengetahui sejauh mana tindakan manajemen penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada Four season Resort Bali at Jimbaran Bay.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis

1) Bagi Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau masukan dalam mengenai Kebijakan penjualan kredit kamar dalam menunjang efektivitas penjualan pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay.

2) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam bidang masalah penjualan kredit, serta hasil dari penelitian ini dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya sebagai referensi.

b. Manfaat Teoritis

Dapat dijadikan sebagai dasar pengetahuan atau bahan pertimbangan untuk segala penelitian-penelitian yang selanjutnya dengan kajian terhadap kebijakan penjualan kredit.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai kebijakan penjualan kredit kamar dalam menunjang efektivitas penjualan pada Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut: Analisis kebijakan penjualan kredit mencerminkan pengelolaan piutang yang belum efektif. Hal tersebut dapat dibuktikan dari beberapa hal yang masih menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan maupun teori yang berhubungan dengan kebijakan kredit. Manajemen hotel hanya menerapkan 2 dari 5 prinsip 5C yaitu *characier* dan *capacity*. Selain itu, manajemen hotel juga tidak mematuhi beberapa standar penjualan kredit, yaitu standar pengiriman *invoice* ke *travel agent*. Rendahnya upaya penagihan tersebut didukung oleh berdasarkan deskripsi hasil penelitian pada analisis *checklist* standar penjualan kredit, dapat diketahui bahwa bagian *account receivable* hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay hanya melaksanakan 5 dari 16 pernyataan kebijakan penjualan kredit.

B. Implikasi

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak manajemen Hotel Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay, agar dikemudian hari dapat menentukan calon debitur pihak manajemen haruslah lebih selektif dengan mempertimbangkan keseluruhan prinsip *The 5 C's of Credit* dan lebih memperhatikan beberapa standar penjualan kredit.

C. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Dalam menentukan calon debitur pihak manajemen haruslah lebih selektif dengan mempertimbangkan keseluruhan prinsip *The 5 C's of Credit* yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan condition*.
2. Kebijakan penjualan kredit berupa pemberian potongan bagi para debitur, serta pemberiakuan sanksi atau denda bagi debitur yang melakukan pembayaran piutang lewat dari batas waktu jatuh tempo.
3. Bagian *account receivable* harus lebih aktif dalam upaya penagihan piutang terhadap pelanggan untuk menghindari resiko tertagihnya piutang melewati batas waktu jatuh tempo serta piutang tidak tertagih sebagian atau seluruhnya.

DAFTAR PUSTAKA

- andriani, J., Sasanti, E. E., & Mariadi, Y. (2023). Analisis Pengelolaan Dan Pengendalian Internal Piutang Pt Meka Asia Properti. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 3(1), 163–174. <https://doi.org/10.29303/Risma.V3i1.399>
- Aneta Yanti. (2019). *Sistem Penjualan Kredit*, 1(August), 117–125.
- Anita Lestari Siti Dan Handayani. (2023). *Analisis Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Dan Abstrak*. 8(2), 344–355.
- Aspirandi, R. M., Yuliarti, N. C., & Fuad, M. M. (2023). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Studi Kasus Mpm Motor Bondowoso). *Ilmiah Multidisiplin*, 2(3), 1121–1135. <https://journal-nusantara.com/index.php/jim/article/download/1397/1198>
- Baguna, S. E., & Lambey, R. (2018). Ipteks Kebijakan Pemberian Fasilitas Kredit Di Hotel Four Points By Sheraton Manado. *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 2(02), 43–47. <https://doi.org/10.32400/jiam.2.02.2018.21638>
- Fauzen Adiman, M., Santoso, F., & Kulsum, U. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebagai Penunjang Pengendalian Internal Piutang Di Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi. *Mazinda : Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Bisnis*, 1(1), 28–34. <https://doi.org/10.35316/mazinda.v1i1.2647>
- Fildayanti Riska, A. (2022). *Penagihan Piutang Travel Agent Di*. 12(02), 168–182.
- Kasmir, Bank Dan Lembaga Lainnya. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2014
- Kieso, Donald E. Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Salemba Empat. Jakarta:
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi Ed 4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sari, D. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang (Studi Pada Pt Samudera Teknik Abadi). *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 12(3).
- Steven Hogy Sugiarto, S. R. (2023). *Sistem Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Coso Integrated Framework*,. 4(3).
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Werita, D., & Nofrialdi, R. (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Pt. Dagna Medika Analysis Of Effectiveness Of Management And Receivable Control System In Pt. Dagna Medika. *Jurnal*

Akademi Akuntansi Indonesia Padang (Jaaip) E-Issn, 1(1), 2021.
<https://ejournal-unespadang.ac.id/index.php/jaaip/index>

Wiyasha, Ibm. 2010. Akuntansi Perhotelan Penerapan Uniform System Of Accounts For The Lodging Industry. Yogyakarta: Andi.

Yousida, I. (2019). Analisis Penerapan Pengendalian Intern Piutang Pada Cv Berkat Karya Diesel Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, 5(3), 362–370.*
<https://doi.org/10.35972/jieb.v5i3.291>



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI