

PROYEK AKHIR

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



POLITEKNIK NEGERI BALI

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

Diajukan Oleh:

NI KADEK DIAN ARYASITA DEWI

2115744174

PROGRAM STUDI D4 MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

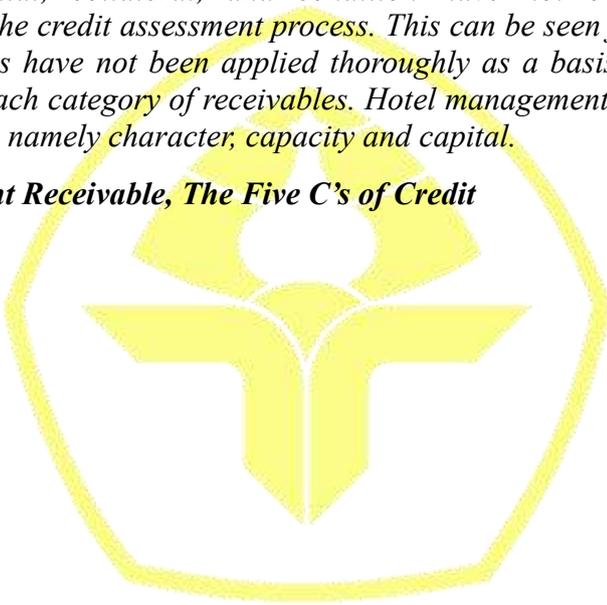
POLITEKNIK NEGERI BALI

2025

ABSTRACT

Bali as a tourist destination drives the growth of the hotel industry, including Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay. To increase revenue, the hotel implemented credit sales to travel agents. However, this strategy poses a risk of receivables. Therefore, an effective credit policy and accounts receivable control are required to maintain the smooth operation and cash flow of the hotel. The research method used in this research is descriptive qualitative. The data source used is primary data. By conducting data collection techniques through interviews, documentation, observation. And the data analysis techniques used are data collection, data reduction, data presentation, conclusion drawing. Credit granting standards at Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay are not fully optimized, because the principles of The Five C's of Credit have not been applied thoroughly. The hotel management only focuses on the aspects of character and capacity, while the elements of capital, collateral, and condition have not been part of the consideration in the credit assessment process. This can be seen from the fact that the 5 C principles have not been applied thoroughly as a basis for determining credit terms for each category of receivables. Hotel management only applies 3 of the 5C principles, namely character, capacity and capital.

Keyword: Account Receivable, The Five C's of Credit



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRAK

Bali sebagai tujuan wisata mendorong pertumbuhan industri perhotelan, termasuk Four Seasons Resort Bali di Jimbaran Bay. Untuk meningkatkan pendapatan, hotel ini menerapkan penjualan kredit kepada agen perjalanan. Namun, strategi ini memiliki risiko piutang. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan kredit dan pengendalian piutang yang efektif untuk menjaga kelancaran operasional dan arus kas hotel. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer. Dengan melakukan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi, observasi. Dan teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan. Standar pemberian kredit di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay belum sepenuhnya optimal, karena prinsip-prinsip The Five C's of Credit belum diterapkan secara menyeluruh. Pihak manajemen hotel hanya menitikberatkan pada aspek character dan capacity saja, sedangkan unsur capital, collateral, dan condition belum menjadi bagian dari pertimbangan dalam proses penilaian kredit. Hal ini terlihat dari belum diterapkannya prinsip 5 C secara menyeluruh sebagai dasar dalam menentukan persyaratan kredit untuk setiap kategori piutang. Manajemen hotel hanya menerapkan 3 dari prinsip 5C, yaitu character, capacity dan capital.

Kata kunci: Piutang Usaha, Analisis 5 C



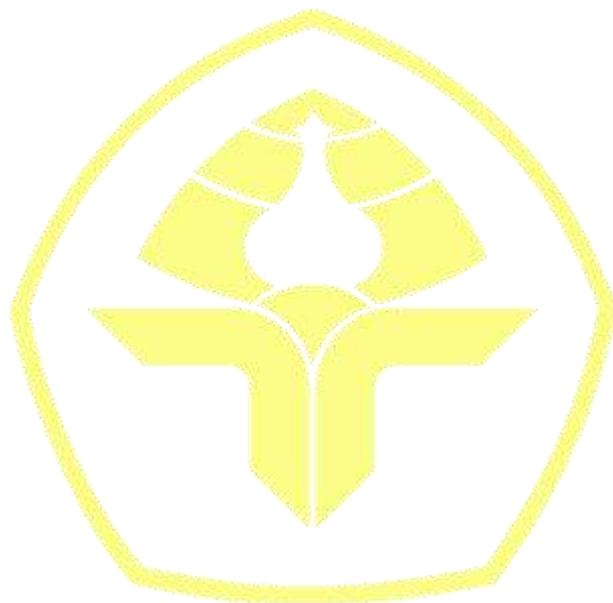
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Sistematika Penulisan.....	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
2.1 Telaah Teori	13
2.1.1 Piutang	13
2.1.2 Kebijakan Penjualan Kredit.....	15
2.1.3 Pengendalian Piutang.....	23
2.1.4 Piutang Tak Tertagih	24
2.2 Penelitian Sebelumnya (Kajian Empirik).....	26
2.3 Kerangka Teoritis	34

BAB III METODE PENELITIAN.....	37
3.1 Tempat Penelitian	37
3.2 Obyek Penelitian	37
3.3 Sumber Data	37
3.4 Jenis Data	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.6 Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	45
4.1.1 Sejarah Perusahaan	45
4.1.2 Struktur Organisasi	47
4.1.3 Bidang Usaha	53
4.2 Hasil Penelitian.....	68
4.2.1 Penerapan Kebijakan Penjualan Kredit pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay	68
4.2.2 Manajemen Piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay .	74
4.2.3 Upaya Meminimalisir Piutang Usaha pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay	75
4.3 Pembahasan	76
4.3.1 Kebijakan Penjualan Kredit dan Penerapan Prinsip <i>The Five C's of Credit</i>	76
4.3.2 Efektivitas Pengelolaan Piutang Usaha	77
4.3.3 Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih	78
4.4 Implikasi Hasil Penelitian	78
BAB V PENUTUP.....	80
5.1 Kesimpulan.....	80

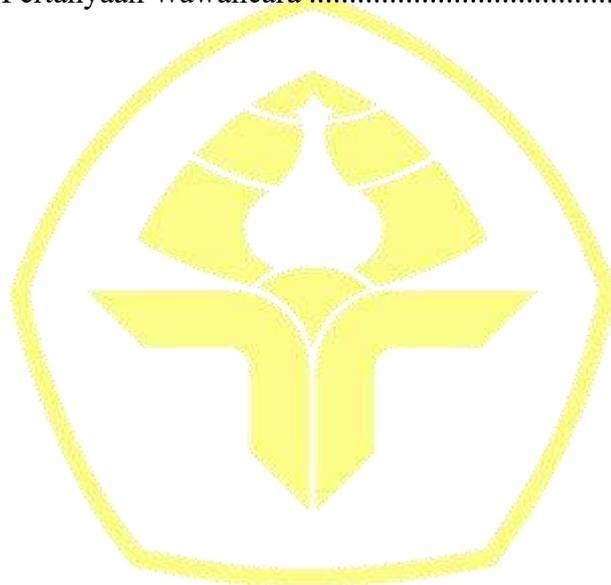
5.2 Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA.....	83
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	85



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Saldo Piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay	5
Tabel 1. 2 Jumlah Saldo Piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay Periode 2022 – 2024	6
Tabel 1. 3 Data Tingkat Perputaran Piutang dan Hari Rata-Rata Penagihan Piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay Periode 2022 – 2024	7
Tabel 2. 1 Penelitian Sebelumnya (Kajian Empirik).....	26
Tabel 3. 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	40

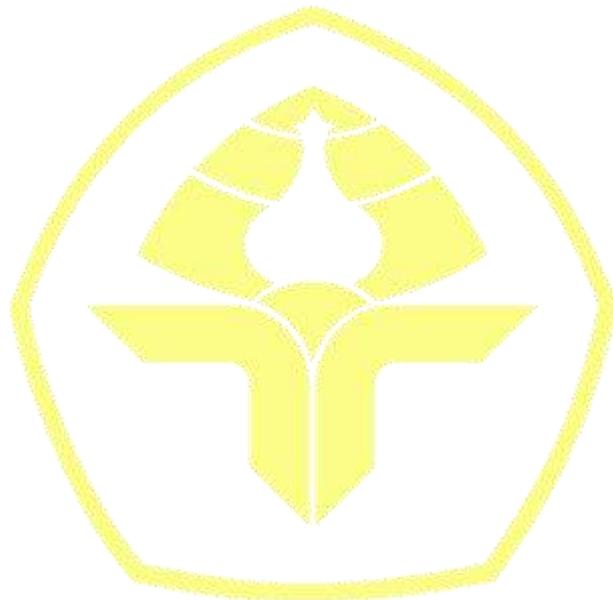


JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Teoritis	36
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan	45
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Finance Four Seasons Resort Bali At Jimbaran Bay	48
Gambar 4. 3 Garden Villa	54
Gambar 4. 4 Jimbaran Bay Villa	54
Gambar 4. 5 Deluxe Villa.....	54
Gambar 4. 6 Premier Ocean Villa	55
Gambar 4. 7 Family Premier Villa	55
Gambar 4. 8 Two-Bedroom Garden Villa	56
Gambar 4. 9 Two-Bedroom Jimbaran Bay Villa.....	56
Gambar 4. 10 Two-Bedroom Premier Ocean Villa	56
Gambar 4. 11 Royal Two-Bedroom Villa.....	57
Gambar 4. 12 Imperial Three-Bedroom Villa	57
Gambar 4. 13 Two-Bedroom Garden Residence Villa.....	58
Gambar 4. 14 Three-Bedroom Residence Villa	58
Gambar 4. 15 Three-Bedroom Garden Residence Villa	58
Gambar 4. 16 Four-Bedroom Residence Villa	59
Gambar 4. 17 Sundara Restaurant & Bar.....	59
Gambar 4.18 Taman Wantilan.....	60
Gambar 4.19 Alu	61
Gambar 4. 20 In Villa Dinning (IVD).....	61
Gambar 4. 21 Jala (Cooking Class)	62
Gambar 4. 22 Telu.....	63
Gambar 4. 23 Recreation.....	64
Gambar 4. 24 Lobby	65
Gambar 4. 25 Coconut Grove	65
Gambar 4. 26 Wedding Venue (Alu).....	66
Gambar 4. 27 Fitness Center.....	66

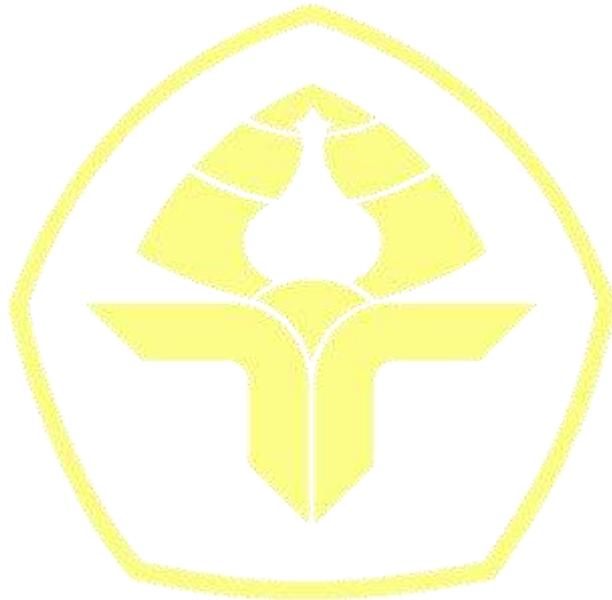
Gambar 4. 28 Healing Village SPA..... 66
Gambar 4. 29 Boutique & Gallery 67



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Pertanyaan	86
Lampiran 2: Luaran Skripsi.....	89
Lampiran 3 : Dokumentasi Wawancara dan Penyerahan E-Guide Book.....	91
Lampiran 4 : Surat Keterangan Penggunaan Karya Mahasiswa	92



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

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 (Fildayanti et al, 2022). Salah satu akomodasi yang paling penting untuk menunjang pariwisata adalah hotel. Hotel merupakan bentuk akomodasi yang dibangun untuk tujuan komersil, yang diberikan untuk setiap orang yang ingin mendapatkan pelayanan, penginapan serta layanan makan dan minum (Rebecca & Sri, 2024).

Dengan berkembangnya industri perhotelan maka semakin tinggi pula tingkat persaingannya. Meningkatnya persaingan berarti perusahaan semakin berlomba-lomba untuk berinovasi, baik fasilitas maupun layanan, yang memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan. Fasilitas dan pelayanan yang baik tentunya akan meningkatkan kepuasan pelanggan ketika menggunakan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh pihak hotel. Karena sumber utama industri perhotelan berasal dari layanan yang diberikan. Oleh karena meningkatnya persaingan, manajemen hotel harus menentukan strategi yang tepat untuk menarik pelanggan dan mencapai tujuan yang ditetapkan untuk keberlanjutan hotel. Selain

itu dibutuhkan juga literasi keuangan untuk keterampilan individu dalam memahami, mengelola, serta membuat keputusan keuangan yang bijak (Luh Kemala Putri Widhiari et al., 2025)

Dalam praktiknya untuk meningkatkan daya saing, beberapa hotel melakukan strategi dalam peningkatan pendapatan yang juga dilakukan oleh Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay. Salah satu strategi yang diterapkan oleh beberapa hotel adalah menjalin kerja sama dengan agen perjalanan guna meningkatkan penjualan serta pendapatan. Banyak wisatawan yang berkunjung ke Bali lebih memilih layanan agen perjalanan karena dianggap lebih praktis dan fleksibel / mudah diakses dari mana saja. Hubungan antara hotel dan agen perjalanan bersifat saling menguntungkan, karena keduanya saling membutuhkan. Namun, kerja sama ini juga dapat menghasilkan transaksi penjualan kredit, yang berdampak pada munculnya piutang bagi pihak yang memberikan kredit serta utang bagi pihak yang menerimanya, seperti agen perjalanan. Kebijakan penjualan kredit ini secara otomatis menimbulkan hak penagihan piutang sebagai konsekuensi dari transaksi tersebut.

Dalam menerapkan kebijakan penjualan kredit kepada agen perjalanan, pihak hotel perlu memahami terlebih dahulu manfaat serta risiko yang mungkin timbul dari sistem penjualan ini. Manajemen hotel memilih menerapkan penjualan kredit sebagai strategi untuk menarik agen perjalanan dalam mendatangkan tamu, karena dinilai efektif dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan. Peningkatan volume penjualan ini akan berdampak langsung pada tingkat keuntungan yang dapat diperoleh hotel. Secara umum, setiap perusahaan bertujuan

untuk memperoleh keuntungan maksimal, yang nantinya akan digunakan untuk kesejahteraan pemilik perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, pemimpin atau manajemen sebagai pengambil kebijakan harus mampu menjalankan fungsi manajemen secara efektif. Dalam kebijakan penjualan kredit, konsumen dapat terlebih dahulu menikmati fasilitas yang disediakan, sedangkan pembayaran dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Menurut Fadil et al. (2016) Kebijakan penjualan kredit adalah perencanaan langkah-langkah yang diputuskan oleh kepemimpinan perusahaan terkait penjualan produk secara kredit. Komponen kebijakan ini meliputi syarat kredit (jangka waktu, potongan tunai, jenis kredit), analisis kredit (5C dan 7P), serta kebijakan penagihan piutang untuk mengubah piutang menjadi kas. Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay selama ini menetapkan jangka waktu kredit selama 30 hari. Oleh karena itu, diperlukan pedoman yang jelas dalam kebijakan penjualan kredit yang diterapkan perusahaan. Dari sisi internal, dilakukan pengecekan terhadap hotel Four Seasons lainnya yang telah memberikan fasilitas kredit kepada agen perjalanan terkait. Sementara dari sisi eksternal, hotel juga melakukan verifikasi dengan hotel lain yang telah memberikan fasilitas serupa, dengan mengajukan pertanyaan melalui Bali Hotel Association serta meninjau riwayat pembayaran agen dalam dua tahun terakhir. Penjualan kredit dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan, tetapi juga berisiko menunda penerimaan kas, yang pada akhirnya dapat menimbulkan piutang. Jika pengumpulan piutang mengalami keterlambatan, maka hal ini dapat berdampak pada kelancaran operasional hotel. Apabila jumlah piutang terus meningkat tanpa disertai upaya penagihan yang efektif, maka semakin banyak

transaksi kredit yang berisiko tidak tertagih tepat waktu. Oleh sebab itu, setiap perusahaan atau hotel menerapkan kebijakan kredit (credit policy) masing-masing untuk mencegah keterlambatan pembayaran yang berkepanjangan serta mengurangi risiko piutang yang tidak terselesaikan.

Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay merupakan salah satu hotel berbintang lima di daerah Jimbaran yang menerapkan kebijakan penjualan kredit atas penggunaan jasa kamar dan fasilitas lainnya. Penjualan kredit ini dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan, meningkatkan laba serta pihak konsumen menggunakan kebijakan ini dalam menjalin kerjasama dengan Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay. Penjualan kredit juga memiliki dampak negatif yaitu hotel akan dihadapkan pada risiko tidak tertagihnya seluruh piutang dan adanya kecenderungan keterlambatan dalam pengumpulan piutang.

Berdasarkan operasional di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay, salah satu fungsi manajemen yaitu *controlling* yang meliputi pengawasan atau pengendalian diterapkan di bagian *account receivable* yang bertugas untuk menagih piutang. Pengendalian dalam proses penagihan piutang dimulai dari membuat *invoice*, mengirimkan *invoice*, serta menerima pembayaran dari pihak debitur.

Pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay, sebagian besar pendapatan hotel bersumber dari penjualan kredit baik itu dari *city ledger (travel agent)* maupun *credit card*, yang dapat dilihat pada jumlah saldo piutang dari Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay periode 2022 – 2024 dibawah ini:

**Tabel 1. 1 Jumlah Saldo Piutang pada
Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay**

No	Keterangan	Tahun		
		2022 (Rp)	2023 (Rp)	2024 (Rp)
1	City Ledger (Travel Agent)	3.455.613.593	5.110.216.156	1.740.398.307
2	Credit Card	3.898.029.600	2.449.135.820	2.422.923.974
Total		7.353.643.193	7.559.351.976	4.163.322.281

Sumber: *Finance Department* Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay (Data Diolah peneliti, 2025)

Berdasarkan data Tabel 1.1 dapat diketahui bahwa total saldo piutang yang berasal dari *City Ledger* selama periode 3 tahun sebesar Rp. 10,306,228,056 dengan rata-rata pertahunnya Rp. 3,435,409,352 sedangkan untuk *Credit Card* selama 3 periode tahun sebesar Rp. 8,770,089,394 dengan rata-rata pertahunnya Rp. 2,923,363,131. Namun, di dalam proses penagihan piutang *travel agent* masih sering menunda dalam melakukan pembayaran, hal ini dapat dilihat dari table 1.2 yang menampilkan data mengenai umur piutang pada *travel agent* pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay periode 2022 – 2024.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

Tabel 1. 2 Jumlah Saldo Piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay Periode 2022 – 2024

Periode	2022 (Rp)	2023 (Rp)	2024 (Rp)
30 Hari	2.558.973.312	3.633.826.255	1.055.000.509
60 Hari	408.242.549	655.334.036	490.093.271
90 Hari	62.867.237	371.839.816	148.106.817
120 Hari	68.923.574	220.870.722	47.197.710
Over (180 hari)	356.606.921	228.345.327	0
Total	3.455.613.593	5.110.216.156	1.740.398.307

Sumber: *Finance Department* Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay (Data

Diolah Peneliti, 2025)

Berdasarkan table 1.2 umur piutang *travel agent* di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay pada periode 2022 – 2024 mengalami keterlambatan di dalam pembayaran di mana kenyataannya piutang masih melewati batas jatuh tempo dari yang ditetapkan hotel yaitu 30 hari. Piutang dikatakan lancar jika umur piutang 1 - 30 hari, jika umur piutang 31 – 90 hari digolongkan sebagai piutang ragu-ragu. Umur piutang yang lebih dari 90 hari digolongkan sebagai piutang macet. Piutang macet digolongkan sebagai piutang yang risiko tidak tertagihnya sangat tinggi dikarenakan keterlambatan pembayaran piutang yang dilakukan oleh *travel agent*. Dilihat dari umur piutang *travel agent* yang cukup lama, maka diperlukan analisis piutang untuk meminimalkan timbulnya piutang tak tertagih.

Berikut analisis mengenai tingkat perputaran piutang dan rata-rata hari pengumpulan piutang *travel agent* pada periode 2022 – 2024.

Tabel 1. 3 Data Tingkat Perputaran Piutang dan Hari Rata-Rata Penagihan Piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay Periode 2022 – 2024

No	Keterangan	Tahun		
		2022 (Rp)	2023 (Rp)	2024 (Rp)
1	Piutang awal (a)	455.613.593	2.110.216.156	1.740.398.307
2	Penjualan kredit (b)	3.898.029.600	18.548.125.800	14.422.923.974
3	Total piutang (c = a + b)	4.353.643.193	20.658.341.956	16.163.322.281
4	Pembayaran kredit (d)	2.898.029.600	18.959.135.820	12.532.934.985
5	Piutang akhir (e = c - d)	1.455.613.593	1.699.206.136	3.630.387.296
6	Rata-rata piutang (f = (a + e) / 2)	955.613.593	1.904.711.146	2.685.392.802
7	Tingkat perputaran piutang (g = b / f)	4 kali	10 kali	5 kali
8	Hari rata-rata pengumpulan piutang (h = 365 / g)	89 hari	37 hari	68 hari

Sumber: *Finance Department Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay* (Data Diolah peneliti, 2025)

Berdasarkan data yang tercantum dalam tabel 1.3, terlihat bahwa terjadi perubahan tingkat perputaran dan tenggang waktu pengumpulan piutang dari waktu ke waktu. Pada tahun 2022, tingkat perputaran piutang yaitu 4 kali, lalu di tahun 2023 terjadi peningkatan sebesar 10 kali, kemudian pada tahun 2024 terjadi penurunan yaitu sebesar 5 kali. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang yang terjadi lebih rendah dibandingkan dengan target tingkat perputaran piutang Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay sebesar 12 kali dalam setahun. Demikian pula, dalam hal hari rata-rata pengumpulan piutang, terlihat bahwa pada tahun 2022 mencapai 89 hari, tahun 2023 mencatat 37 hari, dan tahun 2024 mencapai 68 hari. Hal ini berarti rata-rata hari pengumpulan piutang melebihi batas

yang ditetapkan di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay, yang seharusnya adalah 30 hari.

Sejalan dengan penelitian sebelumnya yaitu Menurut (Albert et al., 2024) bahwa Penjualan kredit akan menghasilkan piutang yang berdampak pada modal kerja perusahaan. Semakin besar proporsi penjualan kredit dalam modal kerja, maka semakin tinggi juga proporsi penjualan terhadap total penjualan, serta semakin besar tingkat investasi dalam piutang. Dengan meningkatnya jumlah piutang, risiko juga akan meningkat, di mana risiko piutang tidak dapat dihilangkan sepenuhnya, tetapi hanya dapat diminimalkan. Contoh risiko tersebut termasuk kemungkinan piutang tidak tertagih, baik secara keseluruhan maupun sebagian, serta risiko keterlambatan dalam pelunasan piutang. Jika hal ini terjadi, maka akan mengganggu kelancaran operasional perusahaan.

Dari uraian diatas, penagihan piutang di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay tidak berjalan seperti yang diharapkan, sehingga modal tertanam dalam bentuk piutang, yang berpotensi menimbulkan risiko piutang tak tertagih. Berdasarkan fenomena yang ada pada latar belakang, maka penulis tertarik untuk menganalisis kebijakan penjualan kredit dan meminimalisir piutang tak tertagih pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay menjadi bahan penelitian dengan judul “Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay”.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana kebijakan kredit pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay?
2. Bagaimana kinerja manajemen piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay?
3. Bagaimana upaya meminimalisir piutang tak tertagih pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diangkat, adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis penerapan kebijakan kredit pada hotel Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay.
2. Untuk mengetahui kinerja manajemen piutang pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay.
3. Untuk meminimalisir piutang tak tertagih pada Four season Resort Bali at Jimbaran Bay.

1.4 Manfaat Penelitian

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

1. Manfaat Teoritis

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

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau masukan dalam mengenai Kebijakan penjualan kredit dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay.

b. Bagi Politeknik Negeri Bali

Sebagai referensi untuk pedoman atau bahan perbandingan bagi pihak lain yang membahas topik yang sama atau sejenis, serta sebagai acuan dalam pengembangan materi pengajaran. Referensi ini tidak hanya akan membantu dalam memahami berbagai aspek dari topik yang dibahas, tetapi juga dapat digunakan sebagai dasar untuk menyusun dan menyempurnakan materi pengajaran, sehingga dapat meningkatkan kualitas dan relevansi pengajaran yang disampaikan.

c. 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.

1.5 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian yang berjudul “Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dalam Menunjang Efektivitas Piutang Usaha pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay” adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang mendasari penulisan penelitian ini, kajian penelitian terdahulu, serta kerangka teoritis.

BAB III METODE PENELITIAN

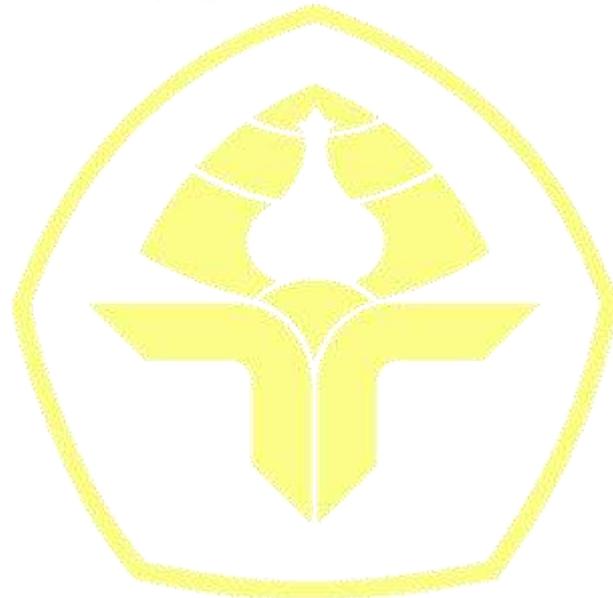
Bab ini menguraikan tentang tempat dilakukannya penelitian, obyek penelitian, sumber data penelitian, jenis data penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, jadwal penelitian serta sistematika penulisan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, laporan hasil penelitian serta pembahasan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dari penelitian secara menyeluruh dan saran-saran yang relevan terkait dengan permasalahan yang dihadapi.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dalam Menunjang Efektivitas Piutang Usaha pada Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hotel telah menerapkan sistem penjualan kredit kepada travel agent dan pemegang kartu kredit, namun implementasi prinsip *The Five C's of Credit* belum optimal. Hanya aspek *Character* dan *Capacity* yang dipertimbangkan secara konsisten, sementara *Capital*, *Collateral*, dan *Condition* sering diabaikan. Kurangnya penerapan prinsip 5C secara menyeluruh berpotensi meningkatkan risiko piutang tak tertagih, sebagaimana ditegaskan oleh berbagai penelitian.
2. Efektivitas pengelolaan piutang usaha di hotel belum optimal, terlihat dari fluktuasi perputaran piutang dan tingginya rata-rata hari penagihan yang melebihi standar. Selain lemahnya sistem penagihan, keterlambatan pengiriman invoice dan ketiadaan sistem pengingat otomatis turut memperburuk efisiensi pengumpulan piutang dan memperlambat arus kas masuk.

3. Upaya manajemen dalam meminimalisir piutang tak tertagih masih bersifat relasional dan belum dilengkapi dengan sistem pengendalian internal yang kuat. Tidak adanya prosedur tertulis, audit internal, dan pemisahan fungsi kerja menyebabkan proses pengendalian piutang belum sistematis, sehingga meningkatkan potensi piutang yang tidak tertagih.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan yang telah dipaparkan, berikut saran yang dapat diberikan:

1. Bagi Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay

Untuk meningkatkan efektivitas pemberian kredit di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay, disarankan agar perusahaan menerapkan seluruh komponen prinsip *The Five C's of Credit* dalam proses pemberian kredit. Saat ini, pihak hotel hanya menggunakan dua dari lima komponen, sehingga dapat menambahkan analisis Collateral, dan Conditions akan memberikan evaluasi yang lebih komprehensif dan membantu mengurangi risiko piutang tak tertagih. Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay dapat memperkuat kebijakan penagihan dengan menerapkan prosedur yang jelas dan sistem pengingat otomatis untuk travel agent, meningkatkan kerjasama dengan Bali Hotel Association (BHA) untuk mendapatkan informasi yang lebih baik tentang travel agent, serta mengadakan pelatihan bagi staf tentang teknik penagihan piutang yang efektif. Selain itu, penting untuk melakukan monitoring rutin terhadap kebijakan kredit dan penagihan, memanfaatkan teknologi seperti sistem ERP (Enterprise Resource Planning) untuk

mempermudah pelacakan dan pengelolaan piutang serta mempercepat proses penagihan. Terakhir, menerapkan metode cadangan kerugian piutang untuk mengurangi risiko finansial.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan acuan serta referensi untuk melakukan penelitian. Selain itu dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk lebih memperdalam penelitian selanjutnya dengan lebih menggali lagi mengenai penerapan kebijakan kredit dalam meminimalisir piutang usaha di Four Seasons Resort Bali at Jimbaran Bay.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- 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>
- Wiyasha, Ibm. 2010. *Akuntansi Perhotelan Penerapan Uniform System Of Accounts For The Lodging Industry*. Yogyakarta: Andi.
- 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. Kasmir, Bank Dan Lembaga Lainnya. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2014
- Rompas, Et. Al (2018). Analisis Pengelolaan Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia Cabang. Manado
- Fildayanti & Arnawa, (2022). Analisis Kebijakan Kredit Dalam Upaya Penagihan Piutang Travel Agent Di. 12(02), 168-182.
- Rebecca & Sri, (2024). Analisis Pengelolaan Piutang Usaha Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. Bali
- Fadil, Et. Al, (2016) Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Dan Peningkatan Profitabilitas. *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*. Vol.30 No.1 administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id
- Albert, Et. Al. (2024). Manajemen Piutang. Semarang. *Jurnal Trial Balance (Jutriance)*. Vol.2 No.1 <https://journal.icma-nasional.or.id/index.php/jutriance>
- Daka Riyadi, (2024). Analisis Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. Bali
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Werita & Nofrialdi, (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang. Padang. Vol.1, No.1
- Adiman, Dkk., (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Sebagai Penunjang Pengendalian Internal Piutang. Banyuwangi. Vol.1, No.1
- Sari, (2023). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalisasi Risiko Piutang Tak Tertagih. Bali
- Jayanthi, (2024). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalisasi Risiko Piutang Tak Tertagih. Bali
- Juniartha, (2023). Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Piutang Usaha Pada Hotel. Bali
- Dewi, (2022). Analisis Kebijakan Kredit Dan Piutang Tak Tertagih. Jakarta
- Fredaningtyas, (2023). Analisis Piutang Di Green Forest Resort & Wedding. Bandung
- Joseph, (2023). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Hotel. Manado
- Putri, (2024). Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. Bali
- Luh Kemala Putri Widhiari, K. Z., Nyoman Hendra Laksmiana, I., & Rinaldi, E. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan dan Digital Payment terhadap Perilaku. *EKOMA : Jurnal Ekonomi*, 4(4).