

MANAJEMEN PIUTANG PADA HARRIS HOTEL SENTRALAND SEMARANG

Albert Filbert¹, Vincentia Devina Setyawati²

Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya

Email: albert.filbert@student.ukdc.ac.id¹, vincentia.devina@ukdc.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perputaran piutang pada Harris Hotel Sentraland Semarang. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan mengumpulkan data dengan cara menggunakan laporan-laporan yang terdapat dalam perusahaan. Teknik analisa data yang digunakan adalah dengan menggunakan metode kualitatif. Presentase piutang yang terbayar, dari tahun 2021 ke tahun 2022 terjadi penurunan sebesar 0,79%. Begitu pula pada presentase tunggakan piutang pada akhir tahun 2022 menurun sebesar 0,27%. Pada tingkat perputaran piutang, terlihat dengan perhitungan matematis bahwa perputaran yang terjadi menunjukkan bahwa pada tahun 2021 terjadi sebanyak 9 kali dan pada tahun 2022 terjadi sebanyak 4 kali. Pada rata-rata pengumpulan piutang menunjukkan hal yang baik bagi perusahaan, pada tahun 2021 *Average Collection Period* menunjuk pada 41 hari sedangkan tahun 2022 menunjuk pada 86 hari. Ini terjadi lebih cepat dari kebijakan perusahaan yang menghendaki 180 hari.

Kata kunci: Piutang, Perputaran Piutang, Hotel

ABSTRACT

This research aims to determine the turnover of receivables at Harris Hotel Sentraland Semarang. The data collection technique used is to collect data by using reports contained in the company. The data analysis technique used is qualitative methods. The percentage of receivables paid, from 2021 to 2022, decreased by 0.79%. Likewise, the percentage of outstanding receivables at the end of 2022 decreased by 0.27%. Regarding the level of receivables turnover, it can be seen from mathematical calculations that the turnover that occurs shows that in 2021 it will occur 9 times and in 2022 it will occur 4 times. The average collection of receivables shows good things for the company, in 2021 the Average Collection Period points to 41 days while in 2022 it points to 86 days. This happened faster than the company policy which requires 180 days.

Key words: Receivables, Turnover of Receivables, Hotel

PENDAHULUAN

Perusahaan untuk menghadapi persaingan dalam dunia bisnis, maka perlu mengambil kebijakan-kebijakan. Salah satu upaya tersebut adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Tujuan dari upaya tersebut untuk memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualan, selain itu juga, penjualan secara kredit dilakukan untuk menarik minat konsumen, dan dengan meningkatnya penjualan maka keuntungan perusahaan juga akan meningkat.

Penjualan secara kredit akan menghasilkan piutang yang mempengaruhi modal kerja perusahaan. Semakin besar proporsi penjualan kredit pada modal kerja perusahaan maka semakin besar pula proporsi penjualan terhadap total penjualan dan semakin tinggi tingkat investasi dalam piutang. Dengan semakin besarnya jumlah piutang maka akan memperbesar resiko dimana resiko piutang dalam praktek tidak dapat dihilangkan tapi hanya sekedar diperkecil. Contoh resiko tersebut misalnya resiko tidak tertagihnya piutang, baik itu secara keseluruhan atau sebagian bahkan resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang dan jika hal itu terjadi maka akan menghambat kelancaran kegiatan operasional perusahaan. Untuk mengantisipasi hal tersebut, para pimpinan perusahaan dituntut untuk mengambil keputusan yang tepat.

Hal ini dimaksudkan agar piutang tidak meningkat lebih cepat daripada peningkatan volume penjualan. Salah satu caranya adalah dengan mengelola piutang secara efektif. Dengan pengelolaan secara efektif diharapkan piutang-piutang perusahaan dapat tertagih dengan lancar yang dapat meningkatkan perputaran piutang. Selain itu hal tersebut dapat menghindari kerugian akibat tidak tertagihnya piutang serta akan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Hal ini sesuai dengan yang telah disebutkan diatas bahwa penjualan kredit dapat meningkatkan penjualan sehingga laba pada perusahaan meningkat. Dengan meningkatnya penjualan kredit maka akan meningkatkan laba juga, namun hal ini tidak terlepas dari resiko-resiko atas kebijaksanaan pemberian kredit yang mencakupi semua biaya yang harus dikeluarkan perusahaan sehubungan dengan adanya kebijaksanaan kredit. Biaya-biaya yang harus ditanggung perusahaan tersebut adalah biaya administrasi, biaya pengumpulan piutang dan kelebihan piutang tak tertagih.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan yang efektif sangat penting bagi perusahaan. Namun laba yang diperoleh perusahaan belum dapat menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah bekerja secara efisien. Untuk dapat bekerja secara efisien perusahaan dihadapkan

pada berbagai masalah yang antara lain adalah bagaimana mempergunakan modal seefisien mungkin. Efisien tidaknya penanaman modal yang digunakan perusahaan untuk beroperasi dapat diukur dari tingkat rentabilitas yang optimal, sebab akan menunjukkan tingkat efisiensi yang dilakukan perusahaan dalam rangka penanaman modal.

Profitabilitas sering digunakan suatu perusahaan untuk menunjukkan kemampuan menghasilkan laba selama periode tertentu. Ada beberapa cara untuk menilai profitabilitas suatu perusahaan, yaitu membandingkan laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut, kemudian dinyatakan dalam presentase. Modal yang diperhitungkan untuk menghitung profitabilitas ekonomis hanya modal yang bekerja di dalam perusahaan, dengan demikian modal yang di tanam dalam perusahaan lain tidak diperhitungkan dalam menghitung profitabilitas ekonomis. Laba yang diperhitungkan adalah laba usaha, maka laba yang diperoleh di luar perusahaan tidak diperhitungkan. Cara yang kedua adalah dengan membandingkan laba bersih dengan laba sendiri. Jadi tidak selalu keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan secara otomatis menyebabkan profitabilitasnya tinggi, oleh karena itu bagi manajemen profitabilitas yang tinggi lebih penting dari keuntungan yang besar.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti berkeinginan untuk mengangkat masalah manajemen piutang sebagai upaya agar tidak terjadi investasi yang berlebih pada piutang dan arus kas masuk tidak terlambat serta untuk menciptakan atau meningkatkan efektifitas kerja bagian penagihan. Dalam mencapai tujuan yang diharapkan suatu perusahaan selalu dihadapkan pada berbagai hambatan dan hambatan tersebut bagi perusahaan merupakan permasalahan yang harus dipecahkan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu “Bagaimana manajemen piutang pada Harris Hotel Sentraland Semarang?”

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Piutang

Dalam upaya meningkatkan penjualan, salah satu kebijaksanaan yang dapat diambil oleh perusahaan adalah melalui penjualan secara kredit. Dengan adanya penjualan secara kredit ini akan menimbulkan piutang bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit tersebut. Menurut

Kieso, Weygandt, dan Warfield (2020), piutang (*accounts receivable*) didefinisikan sebagai klaim keuangan terhadap pelanggan dan pihak lain untuk uang, barang, atau jasa yang sudah diberikan. Piutang merupakan bagian dari aset lancar karena biasanya diharapkan akan diterima dalam waktu satu tahun atau dalam siklus operasi normal perusahaan, mana yang lebih lama. Piutang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit dan dicatat pada nilai yang dapat direalisasikan. Perusahaan harus menilai dan melaporkan piutang berdasarkan jumlah yang diharapkan dapat diterima, yang sering kali memerlukan pembuatan cadangan untuk piutang yang tidak tertagih.

Adiyos (2014:484), “piutang adalah tagihan-tagihan yang ditahan terhadap pelanggan dan pihak-pihak lain untuk uang, barang-barang atau jasa-jasa”. Dari pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan kekayaan perusahaan yang masih berada dipihak lain yang timbul sebagai akibat dilaksanakannya penjualan kredit.

Jenis Piutang

Menurut Hery (2014:29-30), Piutang dapat diklasifikasikan menjadi 3, antara lain:

a. Piutang usaha (*Account Receivable*).

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk asset.

b. Piutang wesel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu.

c. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, dan tagihan kepada karyawan.

Dapat dikatakan bahwa jika perusahaan mempunyai piutang maka perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang.

Resiko-Resiko yang Timbul dalam Piutang

Perusahaan dalam memberikan kredit kepada pelanggan bertujuan untuk meningkatkan penjualan yang pada akhirnya dapat meningkatkan laba operasional perusahaan. Penjualan kredit tersebut dapat menimbulkan kerugian perusahaan.

Menurut Purnamawati (2018:169) berikut resiko-resiko yang mungkin timbul dalam piutang, yaitu:

1. Resiko tidak dibayar seluruh piutang

Ada kalanya, perusahaan akan mengalami risiko tidak dibayarnya seluruh tagihan piutang oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, hal tersebut tentu akan berdampak pada perusahaan yang akan mengalami kerugian akibat hal tersebut.

2. Risiko dibayar hanya sebagian piutang

Sama halnya dengan poin sebelumnya, tagihan transaksi yang hanya dibayar sebagian juga memberikan dampak yang tidak baik bagi perusahaan karena terhambatnya perputaran uang yang ada diperusahaan.

3. Risiko keterlambatan pembayaran piutang

Perusahaan pasti telah memiliki rencana untuk mewujudkan tujuan-tujuannya. Dengan adanya keterlambatan dalam pembayaran piutang, maka akan menyebabkan keterlambatan dalam mewujudkan tujuannya pula sehingga mengganggu efektivitas perusahaan.

4. Risiko tertanamnya dalam piutang

Ketika sebuah perusahaan melakukan piutang terhadap pihak lain, maka secara otomatis piutang tersebut menjadi modal yang seharusnya dapat diputar kembali, namun menjadi tertanam akibat lamanya piutang itu tertagih.

Dampak Kebijakan Kredit

Dalam proses evaluasi kebijakan kredit, menurut Sudana (2019) ada lima faktor yang harus di pertimbangkan, yaitu:

1. Dampak terhadap penjualan (*Revenue Effect*)

Jika perusahaan memberi kredit maka perusahaan akan mengalami penundaan penerimaan kas dan pelanggan diuntungkan dengan memperoleh penawaran kredit. Dengan adanya pemberian kredit ini dapat meningkatkan jumlah barang yang di jual.

2. Dampak terhadap biaya (*Cost Effect*)

Selain mengalami penundaan penerimaan kas atas penjualan secara kredit, perusahaan juga menanggung biaya karena perusahaan tetap harus membeli atau memproduksi barang yang dijual.

3. Biaya atas utang

Ketika perusahaan memberikan kredit, perusahaan harus merencanakan pembelajaan atas piutang yang dihasilkan. Sebagai tanggungannya, biaya pinjaman jangka pendek perusahaan menjadi faktor yang penting untuk dipertimbangkan dalam pemberian kredit.

4. Kemungkinan tidak membayar

Jika perusahaan menjual secara kredit, ada kemungkinan beberapa dari pelanggan tidak membayar. Hal ini hanya akan terjadi pada penjualan secara kredit

5. Potongan tunai

Ketika perusahaan menawarkan potongan tunai sebagai bagian dari syarat kredit, maka sejumlah pelanggan akan lebih memilih untuk membayar lebih awal agar mendapat potongan harga.

Penilaian Resiko Kredit dan Penyaringan Para Pelanggan

Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan perlulah kita melakukan evaluasi resiko kredit dari para pelanggan tersebut. Untuk menilai resiko kredit, kredit manager harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut.

Pada umumnya perusahaan dalam mengadakan penilaian resiko kredit adalah dengan memperhatikan “5C”, 5C yang dimaksud adalah:

1. **Character** yaitu informasi kreditur terhadap calon debitur mengenai watak yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta tekad baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajibannya sebagai debitur. Apabila debitur dinilai kredibilitasnya positif, maka Tingkat terjadinya resiko tak tertagihnya hutang semakin kecil sehingga kreditur dalam memutuskan pemberian kredit semakin besar.
2. **Capacity** atau kemampuan adalah kemampuan debitur dalam mengelola usahanya yang akan dibiayai dengan kredit. Apabila capacity yang dimiliki debitur tinggi, maka resiko hutang tak tertagih akan semakin kecil sehingga kreditur dalam memberikan keputusan kreditnya akan besar.
3. **Capital** menggambarkan sejumlah dana yang dimiliki calon debitur, tentunya hal ini tidak terlepas dari fungsi laporan keuangan sebagai pemberi. Apabila capital yang dimiliki debitur besar maka kemungkinan resiko hutang tak tertagih akan semakin kecil sehingga kreditur tidak segan-segan akan mengabulkan pemberian kredit.
4. **Collateral** atau jaminan menggambarkan alat pengaman apabila usaha yang dibiayai mengalami kegagalan atau karena sesuatu hal Dimana debitur tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya. Semakin terjaminnya jaminan dari calon debitur maka resiko tak tertagihnya hutang menjadi rendah sehingga pihak kredit kemungkinan besar akan mengabulkan permintaan kreditnya.
5. **Condition of economic** menggambarkan situasi dan kondisi ekonomi, politik dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan akan mempengaruhi kelancaran kegiatan usaha debitur. Jadi semakin baiknya kondisi ekonomi suatu debitur maka resiko kemungkinan tak tertagihnya hutang akan kecil sehingga pihak kreditur kemungkinan besar akan mengabulkan permintaan kreditnya.

Tingkat Perputaran Piutang dan Pengumpulan Piutang

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung pada syarat pembayarannya. Makin

lunak atau makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu makin rendah. Tingkat perputaran piutang (Receivables Turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (average receivables).

$$\text{Receivables Turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average receivables}}$$

Periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnover-nya. Hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut : (1 tahun = 360 hari)

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Receivables turnover}}$$

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisa, menjelaskan, atau meringkas fenomena dan variabel penelitian menurut data yang ada di lapangan. Penelitian ini dilakukan pada Harris Hotel Sentraland Semarang dengan menggunakan data tahun 2022.

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung pada syarat pembayarannya. Tingkat perputaran piutang (Receivables Turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (average receivables).

$$\text{Receivables Turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average receivables}}$$

Periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnover-nya. Hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut : (1 tahun = 360 hari)

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Receivables turnover}}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisa Resiko Kredit

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka peneliti akan mencoba membandingkan penilaian resiko kredit antara teori / ketentuan dengan keadaan sebenarnya di Hotel Haris Sentraland Semarang dengan memperhatikan faktor 5 C.

Faktor 5 C	Harris Hotel Sentraland Semarang
<p>Character Menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari langganan untuk secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini sangat penting, karena setiap teransaksi kredit mengandung kesanggupan dalam membayar.</p>	<p>Pihak manajemen telah mempelajari cara mengenali watak kejujuran dari pelanggan yang akan memenuhi kewajibannya. Ini berarti pihak manajemen telah melakukan ketentuan yang sesuai.</p>
<p>Capacity Pendapat subyektif mengenai kemampuan dari pelanggan. Ini diukur dengan record diwaktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik</p>	<p>Calon pelanggan yang mengajukan permohonan piutang akan dianalisa mengenai kemampuannya dalam membayar dengan memperhatikan track recordnya. Jika pelanggan tersebut memiliki track record yang baik maka tidak menutup kemungkinan manajemen akan menyetujui permohonan tersebut.</p>
<p>Capital Diukur oleh posisi finansial perusahaan secara umum, dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa ratio finansial, yang khususnya ditekankan pada tangible net worth dari perusahaan</p>	<p>Bagian keuangan yang menangani piutang telah mempelajari bagaimana kondisi keuangan perusahaan yang akan mengajukan permohonan hutang. Apabila perusahaan tersebut diperkirakan tidak mampu membayar hutangnya, maka pihak manajemen akan mempertimbangkan kembali permohonan tersebut.</p>

<p>Collateral Dicerminkan oleh aktiva dari langganan yang diikatkan, atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.</p>	<p>Pihak manajemen meminta jaminan bagi keamanan kredit dan atau memeriksa hasil analisa laporan keuangan perusahaan yang mengajukan utang.</p>
<p>Condition Menunjukan pengaruh langsung dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya</p>	<p>Tidak adanya pengaruh yang mengharuskan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Karena pelanggan selalu membayar sesuai dengan kesepakatannya.</p>

Kebijakan Kredit

A. Kebijakan pemberian piutang

1. Kebijakan pemberian piutang diberikan berdasarkan adanya kerja sama antara perusahaan dan customer. Misalnya: Menandatangani kontrak dalam hal penyediaan kamar dan jasa lainnya yang ada pada Harris Hotel Sentraland Semarang.
2. Adapun kebijakan itu terjadi harus ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak. Misalnya: tentang waktu / lamanya tanggal penyelesaian.

B. Persetujuan terjadinya piutang

1. Terjadinya piutang disetujui oleh pimpinan (direktur) perusahaan.
2. Karyawan yang diberi wewenang oleh pimpinan sehingga piutang itu muncul dengan mengetahui direktur pula. Hal ini telah sesuai dengan tugas dan wewenang.

C. Presentase piutang, *Receivable Turnover*, dan *Average Collection Period*.

1. Presentase piutang.

Tabel 2
Catatan Piutang

Keterangan	Jumlah
Piutang tahun 2021	Rp. 1.915.617,218
Piutang yang terbayar	Rp. 1.914.292.034
Tunggakan piutang pada akhir tahun 2021	Rp. 1.325.184
Piutang tahun 2022	Rp. 1,819,179,202
Piutang yang terbayar	Rp. 1.811.560.570
Tunggakan piutang pada akhir tahun 2022	Rp. 7.618.632

$$\text{Presentase piutang yang terbayar} = \frac{\text{Piutang yang terbayar}}{\text{Jumlah penjualan piutang}} \times 100\%$$

$$\text{Presentase piutang yang terbayar (2021)} = \frac{\text{Rp. 1.914.292.034}}{\text{Rp. 1.915.617,218}} \times 100\%$$

$$\text{Presentase piutang yang terbayar (2021)} = 99,86\%$$

$$\text{Presentase piutang yang terbayar (2022)} = \frac{\text{Rp. 1.811.560.570}}{\text{Rp. 1,819,179,202}} \times 100\%$$

$$\text{Presentase piutang yang terbayar (2022)} = 99,07\%$$

$$\text{Presentase tunggakan pada akhir tahun} = \frac{\text{Tunggakan piutang pada akhir tahun}}{\text{Jumlah penjualan piutang}} \times 100\%$$

$$\text{Presentase tunggakan pada akhir tahun (2021)} = \frac{\text{Rp. 1.325.184}}{\text{Rp. 1.915.617,218}} \times 100\%$$

Presentase tunggakan pada akhir tahun
(2021) = 0,69%

Presentase tunggakan pada akhir tahun
(2022) = $\frac{\text{Rp. } 7.618.632}{\text{Rp. } 1,819,179,202} \times 100\%$

Presentase tunggakan pada akhir tahun
(2022) = 0,42%

2. Receivable turnover

Tabel 3
Receivable turnover & Average collection period

Keterangan	2021	2022
Net Credit Sales	Rp. 1.915.617,218	Rp. 1,819,179,202
Receivables: awal tahun	Rp. 97.190.583	Rp. 272.411.471
akhir tahun	Rp. 341.375.003	Rp. 594.126.172
Average Receivables	Rp. 219.282.793	Rp. 433.268.822

Receivable turnover = $\frac{\text{Net credit sales}}{\text{Average receivables}}$

Receivable turnover (2021) = $\frac{\text{Rp. } 1.915.617,218}{\text{Rp. } 219.282.793}$

Receivable turnover (2021) = 8,736 (9X)

Receivable turnover (2022) = $\frac{\text{Rp. } 1,819,179,202}{\text{Rp. } 433.268.822}$

Receivable turnover (2022) = 4,199 (4X)

3. Average Collection Period

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Receivables turnover}}$$

$$\text{Average collection period (2021)} = \frac{360}{8,736}$$

$$\text{Average collection period (2021)} = 41 \text{ Hari}$$

$$\text{Average collection period (2022)} = \frac{360}{4,199}$$

$$\text{Average collection period (2022)} = 86 \text{ Hari}$$

Periode pengumpulan piutang yang diharapkan perusahaan adalah 180 hari, namun pada kenyataannya periode pengumpulan piutang terjadi lebih cepat, yaitu 41 hari pada tahun 2021 dan 86 hari pada 2022.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisa dan hasil evaluasi pada perusahaan, maka dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam upaya meningkatkan pendapatan, Harris Hotel Sentraland Semarang melakukan penjualan kredit dengan cara kredit, sehingga menimbulkan piutang usaha. Penjualan piutang yang terjadi pada perusahaan telah dibandingkan dengan penilaian resiko kredit dengan memperhatikan factor lima C.
2. Dalam perbandingan tersebut, telah diketahui bahwa piutang yang terjadi pada Harris Hotel Sentraland Semarang telah sesuai dengan factor 5 C, yaitu character, capacity, capital, dan collateral.
3. Pada faktor condition, tidak adanya pengaruh yang mengharuskan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Karena pelanggan selalu membayar sesuai dengan kesepakatannya.

4. Penjualan piutang dapat terjadi apabila sudah mendapatkan persetujuan dari pimpinan finansial atau karyawan yang telah diberi wewenang oleh pimpinan.
5. Presentase piutang yang terbayar, dari tahun 2021 ke tahun 2022 terjadi penurunan sebesar 0,79%. Begitu pula pada presentase tunggakan piutang pada akhir tahun 2022 menurun sebesar 0,27%.
6. Pada tingkat perputaran piutang, terlihat dengan perhitungan matematis bahwa perputaran yang terjadi menunjukkan bahwa pada tahun 2021 terjadi sebanyak 9X dan pada tahun 2022 terjadi sebanyak 4X dalam satu tahun.
7. Pada rata-rata pengumpulan piutang menunjukkan hal yang baik bagi perusahaan, pada tahun 2021 Average Collection Period menunjuk pada 41 hari sedangkan tahun 2022 menunjuk pada 86 hari. Ini terjadi lebih cepat dari kebijakan perusahaan yang menghendaki 180 hari.

SARAN

Setelah melihat kebijakan dalam pemberian kredit yang ditetapkan oleh Harris Hotel Sentraland Semarang serta membandingkan kenyataan yang terjadi di lapangan, maka berikut saran yang dikemukakan oleh peneliti yang mungkin dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan dalam penerapan manajemen piutang:

1. Meskipun pelanggan telah membayar sesuai dengan waktunya, namun masih ada pelanggan yang tidak membayarnya dengan tepat waktu. Untuk mengatasi keterlambatan yang terjadi, maka perusahaan sebaiknya melakukan penagihan secara intensif, dengan jalan mengaktifkan para pelaksana penagihan dalam melakukan pendekatan maupun melakukan Tindakan tegas.
2. Jika memperhatikan hasil perhitungan matematis tentang presentase piutang yang terbayar, perputaran piutang, dan rata-rata pengumpulan piutang maka sebaiknya perusahaan tidak lagi memberlakukan penjualan secara kredit, namun menggantinya dengan penjualan secara tunai. Karena setiap penjualan kredit yang terjadi, pelanggan cenderung membayar lebih cepat dari waktu yang ditentukan. Dengan itu perusahaan akan terhindar dari resiko-resiko yang muncul dari penjualan piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Hery, 2014, *Akuntansi Dasar 1 dan 2*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Jusuf, A. H., (2001), *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid Dua, YKPN, Edisi Enam, Cetakan Pertama, Yogyakarta.
- Kieso, D. E, (2020), *Akuntansi Intermediate*, Jilid Satu, Erlangga, Jakarta.
- Martono, (2021), *Manajemen Keuangan*, Edisi Ketiga, Ekonisia, Fakultas Ekonomi-UII-Yogyakarta.
- Nitisemito, Alex. S, (1979), *Pembelajaan Perusahaan*, Edisi Kedua, Ghalia Indonesia, Jakarta,
- Purnamawati, I Gusti Ayu, (2021), *Akuntansi dan Implementasinya dalam Koperasi dan UMKM*, PT. Raja Grafindo Persada.
- Riyanto, Bambang, (2010), *Dasar-Dasar Pembelajaan Perusahaan*, Edisi Empat, Cetakan Ketujuh, BPFE-Yogyakarta.
- Sartono, R. Agus, (2019), *Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi*, Edisi Empat, Cetakan Pertama, BPFE-Yogyakarta.
- Sudana, I Made, (2019), *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*, Airlangga University Press.
- Sundjaja, Ridwan S, (2020), *Manajemen Keuangan I*, Edisi Lima Cetakan Kedua, Yayasan Astra Honda Motor, Bandung 2004.