

S  
336.307

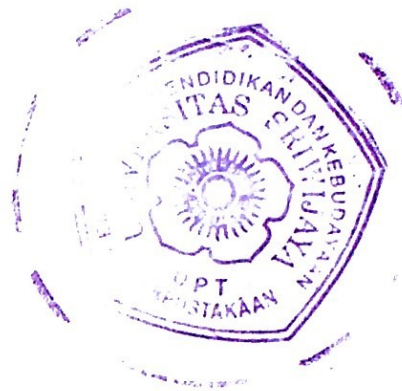
KOM

a

2014

R. 5526/5563

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING  
OPERATION REGION II**



**Skripsi Oleh :**

**KOMARIA**

**01111303029**

**AKUNTANSI**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih*

*Gelar Sarjana Ekonomi*

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**2014**

**LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF**

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING  
OPERATION REGION II**

**Disusun oleh :**

**Nama** : Komaria  
**NIM** : 01111303029  
**Fakultas** : Ekonomi  
**Jurusan** : Akuntansi  
**Bidang Kajian/Konsentrasi** : Akuntansi Keuangan Menengah II

**Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif**

**Tanggal Persetujuan**

**Dosen Pembimbing**

**Tanggal**

: 14/5/2014

**Ketua**


  
Hj. Rina Tjandrakirana DP, SE, MM, Ak

NIP. 196503111992032002

**Tanggal**

: 25/4/2014.

**Anggota**

  
Hasni Yusrianti, SE, MAAC, Ak, CA

NIP. 197212152003122001

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING  
OPERATION REGION II**

Disusun oleh :

Nama : Komaria  
Nim : 01111303029  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Bidang Kajian/Konsentrasi : Akuntansi Keuangan Menengah II

Telah diuji dalam ujian komprehensif pada tanggal 15 Juli 2014 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif  
Palembang, 18 Agustus 2014

Ketua,

Hj. Rina Tjandrakirana DP,SE,MM,Ak,CA  
NIP. 196503111992032002

Anggota,

Hasni Yusrianti, SE,MAAC,Ak,CA  
NIP. 197212152003122001

Anggota,

Ika Sasti Ferina, SE, M.Si, Ak  
NIP. 19780210200111222001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan

Ahmad Subeki, SE, MM, Ak, CA  
NIP. 196508161995121001

## SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Komaria  
NIM : 01111303029  
Jurusan : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Bidang Kajian : Akuntansi Keuangan Menengah II

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II.

Pembimbing :

Ketua : Hj. Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak., CA.,  
Anggota : Hasni Yusrianti, S.E., M.A.A.C, Ak., C.A.,  
Tanggal Ujian : 15 Juli 2014

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak disebutkan sumbernya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya.

Palembang, 18 Agustus 2014

Pembuat Pernyataan,



Komaria

NIM. 01111303029

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**"Yang penting bukan berapa lama kita hidup,  
tetapi bagaimana kita hidup."**

**"Do'a itu senjata orang yang beriman dan  
tiangnya agama serta cahaya langit dan bumi."  
(H.R Hakim & Abu Ya'ala)**

**Skripsi ini kupersembahkan kepada :**

- ⊙ Allah SWT
- ⊙ Kedua orangtuaku tercinta
- ⊙ Kakak-kakakku tersayang
- ⊙ Sahabat-sahabatku
- ⊙ Almamaterku

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Skripsi ini membahas mengenai pengelolaan piutang. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari banyak terdapat kekurangan, hal ini dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk melengkapi kesempurnaan skripsi ini.

Selama penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis tidak luput dari berbagai kendala. Kendala tersebut dapat diatasi berkat bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Amin.

Palembang, Juni 2014

Komaria

## UCAPAN TERIMA KASIH

Syukur Alhamdulillah saya panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul "Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II" sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam penulisan skripsi ini, antara lain :

1. Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Bâdia Perizade, M.B.A, Rektor Universitas Sriwijaya.
3. Bapak Prof. Dr. Taufiq, S.E., M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
4. Bapak Ahmad Subeki, S.E., M.M., Ak., C.A, Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Akademik.
5. Ibu Hj. Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak., Dosen Pembimbing I yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Hasni Yusrianti, S.E., M.A.A.C, Ak., C.A, Dosen Pembimbing II yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Ibu Ika Sasti Ferina, S.E., M.Si., Ak., Pengelola Akademik Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.
8. Semua Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.
9. Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.
10. Pak Mukhlis, Pak Angga, Pak Syamsudin, Pak Zamzami dan Kak Fahrul yang telah membantu saya dalam memberikan data dan informasi di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II.
11. Papa dan Mama tercinta yang selalu mendoakan serta memberikan dukungan dan semangat kepada saya.
12. Ayuk dan kakakku tersayang yang telah memberikan dukungannya.
13. Aldiyansyah Tjaja yang selalu memberi motivasi dan dukungannya.
14. Sahabat-sahabatku tersayang tari, dhila, dwi yulia, yuyun, umi, ilham, sandy, dan teman-teman seperjuangan angkatan kelas sore.
15. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang juga telah memberikan bantuan dalam pembuatan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan semoga Allah SWT membalas budi baiknya dan selalu melimpahkan berkah, rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Palembang, Juni 2014

Komaria



## **ABSTRAK**

### **Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II**

**Oleh :  
Komaria**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan piutang di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II apakah telah dilakukan secara efektif dan faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer melalui wawancara, sedangkan data sekunder melalui dokumentasi dan studi pustaka. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan piutang pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II telah cukup efektif. Perusahaan juga telah melakukan proses pengelolaan piutang berdasarkan SOP (*Standard Operation Procedure*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan, namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan SOP.

**Kata Kunci : Efektif, Piutang, Manajemen**

## **ABSTRACT**

### **Effectiveness Analysis of Receivables Management at PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II**

**By :  
Komaria**

This study has purposes to determine if the management of receivables in PT. Pertamina (Persero) Marketing Operations Region II have been done effectively and the factors that affect the amount of receivables. The sources data in this study are primary data that conducted using interviews, however the secondary data conducted using documentation and study literature. The method of analysis used in this research is descriptive qualitative study.

The results showed that the management of accounts receivable at PT. Pertamina (Persero) Marketing Operations Region II has been quite effective. The Company also implemented the process of receivables management based SOP (Standard Operation Procedure) as determined by the company, however there are still some things are not in accordance with the SOP.

**Keywords : Effective, Receivables, Management**

## SURAT PERNYATAAN

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstraksi skripsi dari mahasiswa :

Nama : Komaria

Nim : 01111303029

Judul : Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Pertamina  
(Persero) Marketing Operation Region II

Telah kami periksa cara penulisan, *grammar*, maupun susunan *tensesnya* dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Palembang, 18 Agustus 2014

Pembimbing Skripsi

Ketua,



Hj. Rina Tjandrakirana DP,SE,MM,Ak,CA  
NIP. 196503111992032002

Anggota,



Hasni Yusrianti, SE,MAAC,Ak,CA  
NIP. 197212152003122001

## RIWAYAT HIDUP

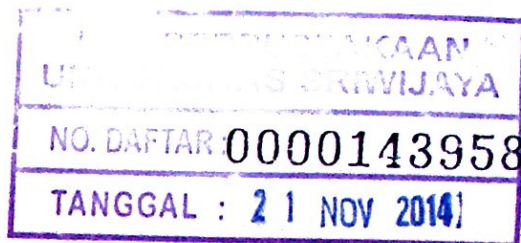
Nama Mahasiswa : Komaria  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat/Tanggal Lahir : Palembang, 30 September 1991  
Agama : Islam  
Status : Lajang  
Alamat Rumah (Orangtua) : Jl. A. Yani Komplek BPS Blok I Nomor 21-22  
Tangga Takat Plaju Palembang  
Alamat Email : [miss.komaria@yahoo.com](mailto:miss.komaria@yahoo.com)

### Pendidikan Formal :

Sekolah Dasar : SD Negeri 69  
SMP : SMP YKPP 1  
SMU : SMA YKPP 1

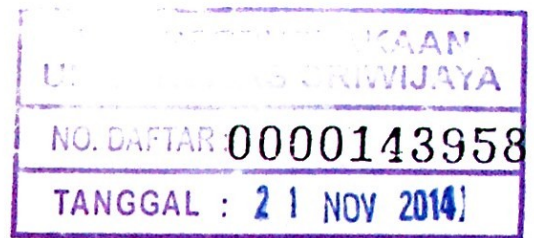
Pendidikan Non Formal : Pendidikan Kursus Komputer (M.S Office)  
di Palcomtech Palembang

Pengalaman Organisasi : - Pengurus Organisasi Dewan Perwakilan  
Mahasiswa (DPM) Fakultas Ekonomi DIII  
- Tim Akreditasi Sea Games 2011 Sumatera  
Selatan



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
TANDA PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF .....	ii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....	iii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH .....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH .....	vii
ABSTRAK .....	ix
ABSTRACT .....	x
RIWAYAT HIDUP .....	xi
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
1.5. Sistematika Pembahasan .....	5



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
TANDA PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF .....	ii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....	iii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH .....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH .....	vii
ABSTRAK .....	ix
ABSTRACT .....	x
RIWAYAT HIDUP .....	xi
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
1.5. Sistematika Pembahasan .....	5

<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1. Landasan Teori .....	7
2.1.1. Pengertian dan Klasifikasi Piutang .....	7
2.1.2. Pengelolaan Piutang .....	11
2.1.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang .....	12
2.1.4. Variabel-variabel yang Mempengaruhi Piutang .....	14
2.1.5. Penagihan Piutang .....	15
2.1.6. Metode Penyisihan Piutang .....	18
2.1.7. Kebijakan Piutang yang Masih Belum Tertagih .....	19
2.1.8. Kebijaksanaan Pemberian Piutang .....	21
2.1.9. Proses Pengambilan Keputusan .....	22
2.2. Penelitian Sebelumnya .....	23
2.3. Kerangka Pemikiran .....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
3.1. Ruang Lingkup Penelitian .....	32
3.2. Rancangan Penelitian .....	32
3.3. Sumber Data .....	33
3.4. Teknik Analisis .....	34
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>36</b>
4.1. Hasil Penelitian .....	36
4.1.1. Pengelolaan Piutang pada PT. Pertamina (Persero) Marketing	

Operation Region II .....	36
4.1.2. Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Pengelolaan Piutang PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II .....	37
4.1.3. Kebijakan Pemberian Piutang PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II .....	43
4.1.4. Proses Penagihan Piutang PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II .....	44
4.2. Pembahasan .....	47
4.2.1. Analisis Kinerja Piutang PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II .....	47
4.2.1.1. Analisis Kinerja Pemberian Kredit .....	47
4.2.1.2. Analisis Kinerja Kebijakan Penagihan Piutang .....	53
4.2.2. Efektivitas Pengelolaan Piutang PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II .....	58
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>62</b>
5.1. Kesimpulan .....	62
5.2. Saran .....	63

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Analisis Investasi Piutang .....	50
Tabel 2. Rasio Solvabilitas Tahun 2010-2012 .....	51
Tabel 3. Rasio Likuiditas Tahun 2010-2012 .....	53
Tabel 4. Rasio Perputaran Piutang Tahun 2010-2012 .....	55
Tabel 5. Rasio Penagihan Rata-Rata Tahun 2010-2012 .....	57

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Rasio Investasi Piutang Tahun 2010-2012 .....	50
Gambar 2. Rasio Solvabilitas Tahun 2010-2012 .....	51
Gambar 3. Rasio Likuiditas Tahun 2010-2012 .....	54
Gambar 4. Rasio Perputaran Piutang Tahun 2010-2012 .....	56
Gambar 5. Rasio Penagihan Rata-Rata Tahun 2010-2012 .....	57

# BAB I

## PENDAHULUAN



### 1.1. Latar Belakang

Dalam menghadapi persaingan global terutama terkait dengan sistem perdagangan bebas, dunia industri harus segera mempersiapkan diri agar dapat terus bertahan dalam persaingan yang semakin ketat. Salah satu strategi yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat bersaing dalam bisnis global ini adalah dengan meningkatkan penjualan, meningkatkan produktivitas, meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan kemampuan untuk memberi respons terhadap berbagai kebutuhan konsumen. Dengan demikian, dinamika perekonomian global yang maju dengan pesat, kompleks, dan penuh inovasi, teknologi tersebut menuntut para pelaku bisnis untuk dapat mengelola usahanya dengan efektif dan efisien serta membutuhkan tersedianya sistem informasi yang sistematis sehingga kelangsungan hidup usaha dapat terus berlanjut.

Perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dihasilkan, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang merupakan tujuan perusahaan pada umumnya. Untuk mencapai tujuan itu perusahaan harus bersaing dengan ketat untuk merebut konsumen dari perusahaan-perusahaan sejenis lainnya. Perusahaan yang kegiatan bisnisnya dalam bentuk barang biasa disebut perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur.

Sebuah perusahaan mengelola piutangnya tergantung pada apa yang dijual perusahaan secara kredit. Semakin banyak yang dijual secara kredit, semakin tinggi proporsi aktiva yang terkait dengan piutang. Akibatnya, ketika sedang membahas pengelolaan piutang, maka sebenarnya juga sedang membahas seperlima aktiva perusahaan. Selain itu, karena arus kas dari penjualan tidak bisa diinvestasikan sampai piutang itu dibayar, kontrol atas piutang itu menjadi bertambah penting.

Pada saat perusahaan melakukan sistem penjualannya secara kredit maka kemudian akan timbul piutang. Hal ini akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas. Adapun suatu masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran. Hal ini akan berdampak bagi perusahaan, yaitu keterlambatan dalam pelunasan piutang dan arus kas perusahaan pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

PT. Pertamina (Persero) merupakan salah satu perusahaan yang sebagian besar aktivitas bisnis atau penjualannya dilakukan secara kredit. Perusahaan yang berkaitan piutang dengan PT. Pertamina (Persero) ini seperti PT. PLN (Persero), PT. Teknik Bawa Air (TBA), PT. Pupuk Sriwidjaja (Pusri), Kontraktor Bara Patmar Jaya, PT. Bukit Asam, PT. Pama, PT. Angkasa Pura II, dan Customer Retail lainnya. Perusahaan melakukan kegiatan penjualan berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kebijakan kredit yang diterapkan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal tersebut disebabkan oleh tingginya

tingkat risiko penjualan secara kredit yang mengharuskan perusahaan untuk menjalankan segala prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki.

Pada setiap tahunnya perusahaan memiliki angka penjualan yang cenderung meningkat. PT. Pertamina (Persero) mencatat penjualan secara kredit sebesar Rp. 489.020.000,00 yang menunjukkan bahwa penjualan secara kredit sebesar 73% dari total penjualan Rp. 672.970.000,00. Dalam rangka memperbesar volume penjualan, perusahaan menjual produknya secara kredit. Semakin besar penjualan yang dilakukan secara kredit, maka akan berdampak pada besarnya piutang yang akan diperoleh perusahaan. Keuntungan customer dalam membeli dengan kredit yaitu saat menggunakan kredit, dana *cash flow* dalam customer itu tidak akan terganggu, dan juga suku bunga yang rendah. Dari keuntungan yang ada maka kebutuhan pembelian secara kredit akan terus meningkat.

Perusahaan menjalankan prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki karena berkaitan dengan karakteristik produk yang dijual, yakni terkait dengan kualitas produk yang memberikan garansi sesuai batas waktu yang ditentukan, sehingga biasanya konsumen akan mendapatkan retur pembelian saat produk yang digunakan tidak sesuai dengan kinerja yang diharapkan. Adapun retur pembelian yang dilakukan oleh konsumen akan memberikan dampak pada penerimaan piutang yang akan dibayar oleh konsumen pada perusahaan.

Masalah yang dihadapi PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II seperti macetnya pembayaran piutang, dan lewatnya batas tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan perusahaan. Sehingga perusahaan mengalami

keterlambatan dalam pelunasan piutang yang akan berpengaruh pada menurunnya efektivitas arus kas perusahaan. Oleh sebab itu, dalam sebuah perusahaan perlu adanya sistem pengelolaan piutang yang baik agar dapat mengelola keuangannya dan terus beroperasi untuk memenuhi permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai pengelolaan piutang. Dan dari hasil penelitian itu penulis mengambil judul **"Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region II"**

## **1.2. Perumusan Masalah**

PT. Pertamina (Persero) adalah perusahaan yang telah lama berdiri dan sangat berpengalaman dalam menjalankan bisnisnya. Namun dalam pelaksanaannya, perusahaan masih mengalami permasalahan pada perolehan piutang. Rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana pengelolaan piutang yang dijalankan pada PT. Pertamina (Persero)?
2. Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi besarnya piutang PT. Pertamina (Persero)?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk mencari jawaban yang tepat terhadap masalah-masalah yang telah penulis kemukakan di

bagian perumusan masalah. Dan penulis juga ingin mengetahui apakah pengelolaan piutang di dalam perusahaan itu telah dilakukan secara efektif.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak yang membutuhkan terutama bagi pihak perusahaan seperti pertimbangan dalam menerapkan sistem pengelolaan piutang dan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan referensi atau pedoman untuk penelitian selanjutnya.

#### **1.5. Sistematika Skripsi**

Skripsi ini dibagi menjadi 5 bab dengan sistematika sebagai berikut :

##### **BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini akan diuraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

##### **BAB II           TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tinjauan teori yang digunakan penulis sebagai dasar pembahasan masalah serta kajian penelitian terdahulu.

##### **BAB III          METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, objek penelitian, sumber data, dan metode analisis data.

#### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan mengenai analisis terhadap data-data yang diperoleh selama penelitian dan pembahasan mengenai hasil dari pada pengolahan data yang telah dianalisis.

#### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan yang didapatkan dari penelitian yang telah dilakukan serta berisi saran-saran yang menjadi alternatif bagi objek penelitian.