

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA FOUR STAR BY TRANS HOTEL

Rebecca Dewi Anggraeni¹, Ni Luh Putu Sri Purnama Pradnyani²

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis Pariwisata Pendidikan dan Humaniora,
Universitas Dhyana Pura, Jl. Raya Padang Luwih Tegaljaya Dalung Kuta Utara,
bali, Indonesia

Email: 21111501031@undhirabali.ac.id

ABSTRAK

Piutang usaha merupakan bagian penting dari asset lancar. Piutang usaha adalah tagihan Perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit. Perusahaan biasanya mengharapkan akan menerima kas dari transaksi tersebut dalam waktu 30-60 hari. Piutang usaha biasanya merupakan jenis tagihan yang paling signifikan dalam Perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi piutang pada Four Star By Trans Hotel. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif deskriptif yang bersumber dari data sekunder. Dengan metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa masih terdapat beberapa piutang tak tertagih dari beberapa pihak *Company* yang tidak membayar tepat waktu, namun bagian *Account Receivable* secara konsisten telah melakukan penagihan piutang ke pihak terkait dengan membuat *Invoice* yang nantinya akan dikirimkan kepada *Company* bersangkutan, serta telah menggunakan sistem pencatatan kas keluar dan masuk yang selalu dicatat agar mengetahui apakah pembayaran telah diterima atau belum.

Kata Kunci: Hotel, Piutang Usaha, Piutang Tak Tertagih, Jatuh Tempo, *Account Receivable*

1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara kepulauan yang kaya akan keanekaragaman budaya, adat istiadat, bahasa dan keindahan alam, menjadikan Indonesia sebagai salah satu pilihan terbaik bagi wisatawan yang ingin menikmati wisata yang ada. Pariwisata merupakan sektor yang sangat menarik yang akan meningkatkan perekonomian Indonesia. Pariwisata merupakan sektor yang sangat menarik yang akan meningkatkan perekonomian Indonesia.

Menurut (Sutono & Meitasari, 2021) Pariwisata merupakan sebuah aktivitas yang disediakan fasilitasnya oleh lembaga-lembaga yang ada seperti masyarakat, pengusaha, maupun pemerintah. Oleh karena itu, akomodasi hotel sangat penting untuk menjamin kenyamanan dan kelangsungan pariwisata. Menurut Sulastiyono dalam jurnal (Susepti, Hamid & Kusumawati, 2017) Hotel merupakan bentuk akomodasi yang dibangun untuk tujuan komersil, yang diberikan untuk setiap

orang yang ingin mendapatkan pelayanan, penginapan serta layanan makan dan minum.

Semakin 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 pendapatan utama industri perhotelan berasal dari layanan yang diberikan.

Dalam suatu usaha, baik besar maupun kecil, tujuannya adalah untuk menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya untuk menjaga kelangsungan usaha dan memberikan kesejahteraan kepada pemiliknya. Salah satu cara untuk mendapatkan keuntungan adalah dengan menjual produk atau jasa. Untuk mengefektifkan operasional tersebut Perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Menurut Mulyadi (2017), Penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Sedangkan penjualan tunai menurut Mulyadi (2017) dapat terjadi ketika barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli dan perusahaan telah menerima kas dari pembeli, sedangkan dalam transaksi penjualan kredit dapat terjadi jika order dari pelanggan telah terpenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, kemudian untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

Piutang macet dapat timbul karena suatu usaha tidak menerima pembayaran dari konsumen atau pelanggan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Apabila perusahaan tidak dapat menagih piutang yang ada maka akan mempengaruhi posisi arus kas perusahaan yang pada akhirnya akan mengganggu operasional perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus mengelola piutang dengan baik agar tidak berdampak negatif terhadap keadaan perusahaan.

Four Star By Trans Hotel menerapkan kebijakan kredit atas penggunaan jasa layanan kamar dan fasilitas lainnya. Penjualan kredit yang ditetapkan pada Four Star By Trans Hotel adalah 30 hari, dimana dengan penerapan kebijakan kredit bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan, meningkatkan keuntungan/laba Perusahaan, serta memberikan keuntungan kepada pihak konsumen menggunakan kebijakan ini dalam menjalin Kerjasama dengan Four Star By Trans Hotel.

Penjualan secara kredit melibatkan dua belah pihak yaitu yang memberikan kredit dan pihak yang menerima kredit, Dimana nantinya akan menimbulkan piutang bagi pihak kreditur atau utang bagi pihak debitur. dengan adanya penerapan penjualan kredit juga dapat menimbulkan dampak negatif piutang tak tertagih seperti pihak *travel agent* tidak tepat waktu dalam melunasi piutangnya atau risiko terjadinya tidak tertagihnya seluruh piutang atau Sebagian piutang,

risiko tertanamnya modal dalam piutang dan adanya kecenderungan keterlambatan dalam pengumpulan piutang.

Masalah yang sering terjadi ialah pengendalian internal dibagian piutang suatu hotel yang dapat menyebabkan kredit mengalami kemacetan, sehingga pembayaran piutang sering melewati batas waktu yang telah ditetapkan oleh suatu Perusahaan. Bahkan hal terburuk yang dapat terjadi yaitu dapat terjadi kerugian akibat piutang tak tertagih (*Bad Debt*). Berdasarkan operasional yang ada di Four Star By Trans Hotel bagian yang berwenang untuk menagih piutang adalah *Account Receivable*. Tugas dari *Account Receivable* diantaranya yaitu: mencatat dan memeriksa seluruh transaksi penjualan, mengupdate arus kas dan piutang usaha, mengurus piutang yang bermasalah dan lain sebagainya.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif deskriptif yang bersumber dari data sekunder. Dengan metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan dengan mewawancarai *head accounting* dan bagian *Account Receivable* di *departement Finance* Four Star By Trans Hotel. Serta melakukan observasi secara langsung dengan mengecek melalui sistem terkait dengan keterlambatan pembayaran piutang usaha, serta dokumen-dokumen terkait yang bersumber dari industri (hotel).

Lokasi dan Waktu Penelitian dilaksanakan

Penelitian ini dilaksanakan di Four Star By Trans Hotel. Yang berlokasi di Jalan Raya Puputan No. 200, Renon, Denpasar Selatan, Kota Denpasar, Bali 80226. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan. Terhitung dari bulan Juni - Desember 2024.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini diambil dari data *Account Receivable* di Four Star By Trans Hotel, data yang diambil yaitu data piutang tak tertagih selama periode Juni - Desember 2024. Dan sample dari penelitian ini adalah bagian *Account Receivable* Four Star By Trans Hotel, serta sample dalam penelitian ini adalah bagian *Account Receivable* dan *Head Accounting* Four Star By Trans Hotel.

3. Hasil Dan Pembahasan

Four Star By Trans Hotel merupakan hotel kedua CT Corp setelah The Trans Resort Bali. Hotel ini diresmikan pada akhir tahun 2019, Four Star By Trans Hotel memadukan arsitektur modern sekaligus Bali untuk interior dan eksteriornya.

Terbangunnya Four Star By Trans Hotel ini dimulai pada awal tahun 2016 ketika Bapak Chairul Tanjung selaku *Founder* dan *The Chairman* dari CT Corp mengakuisisi bangunan dan tanah yang bertempat di Jalan Raya Puputan No. 200 Renon, Denpasar Selatan, Kota Denpasar. Bapak Chairul Tanjung ingin juga memiliki akomodasi penginapan yang dapat menampung atau menjadi tempat peristirahatan para pejabat ataupun para pelaku perjalanan dinas, khususnya di daerah Kota Denpasar.

Menurut Mulyadi (2016) terjadinya piutang berasal dari transaksi penjualan kredit dan berkurangnya piutang berasal dari transaksi retur penjualan dan penerimaan kas dari piutang. di Four Star By Trans Hotel yaitu masih terdapat beberapa *company* yang tidak lancar dalam melakukan pembayaran sehingga menimbulkan terjadinya piutang tak tertagih dari penjualan kredit ini.

Bagian *Account Receivable* yang memiliki wewenang dalam menagih piutang kepada pihak debitur yang belum menyelesaikan pembayarannya. Pada proses penagihan piutang bagian *Account Receivable* akan membuat *Invoice*, mengirimkan *Invoice*, kemudian menerima pembayaran dari pihak debitur.

Tabel. 1 Data Piutang Tak Tertagih Periode Juni-September 2024

No	Waktu	Tanggal	Tahun 2024		
			Juni (Rp)	Agustus (Rp)	September (Rp)
1	30 Hari	07-09	28.900.000,00		
2	30 Hari	27-31		9.625.000,00	
3	30 Hari	26-29			47.130.000,00
TOTAL					85.655.000,00

Sumber: Finance Departement Four Star By Trans Hotel

- Rasio Tuggakan

$$\text{Rasio Tuggakan} = \frac{\text{Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

No	Jumlah Piutang Tak Tertagih (Rp)	Bulan	Total Piutang (Rp)	Rasio Tuggakan
1	28.900.000,00	Juni	85.655.000,00	0,34%
2	9.625.000,00	Agustus	85.655.000,00	0,11%

3	47.130.000,00	September	85.655.000,00	0,55%
---	---------------	-----------	---------------	-------

Tabel. 2 Rasio Tunggakan

Sumber: Finance Departement Four Star By Trans Hotel

Perhitungan rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa banyak persentase utang yang seharusnya sudah dilunasi. Rasio tunggakan merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar piutang tak tertagih pada akhir periode dengan total piutang yang dimiliki Perusahaan. Semakin besar piutang tak tertagih maka semakin besar persentase nilai rasio tunggakan dan sebaliknya semakin kecil persentase rasio tunggakan maka piutang tak tertagih semakin sedikit. Berdasarkan hasil perhitungan rasio tunggakan.

Dimana hasil tersebut telah disajikan di dalam tabel. 2 menunjukkan bahwa rasio tunggakan tidak stabil/naik dan turun dari bulan juni hingga agustus mengalami penurunan dan kemudian mengalami kenaikan lagi dibulan September. Dapat dilihat pada bulan Juni terdapat rasio tunggakan sebesar 0,34%, kemudian dibulan Agustus terdapat rasio tunggakan sebesar 0,11%, dan dibulan September terdapat rasio tunggakan sebesar 0,55%.

- Rasio Penagihan/Perputaran piutang

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Tabel. 3 Rasio Penagihan

No	Jumlah Piutang Tertagih (Rp)	Bulan	Total Piutang (Rp)	Rasio Penagihan
1	26.546.000,00	Juni	85.655.000,00	0,31%
2	8.300.000,00	Agustus	85.655.000,00	0,10%
3	45.500.000,00	September	85.655.000,00	0,53%

Sumber: Finance Departement Four Star By Trans Hotel

Rasio penagihan atau rasio perputaran piutang adalah metrik yang digunakan untuk mengukur seberapa efisien perusahaan dalam menagih piutang dari pelanggan yang membayar secara kredit. Menurut Kasmir (2016) perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang berputar dalam satu periode. Semakin besar Tingkat penjualan kredit dengan pembayaran piutang maka semakin baik begitu pula sebaliknya.

Dilihat dari hasil perhitungan rasio penagihan yang telah disajikan dalam tabel. 3 dapat dilihat bahwa rasio penagihan di bulan Juni sebesar 0,31%, kemudian di bulan Agustus sebesar 0,10% dan di bulan September sebesar

0,53%. Bisa dilihat bahwa performa penagihan piutang di bulan Agustus terjadi penurunan sebesar 0,24%, kemudian mengalami kenaikan penagihan dibulan September sebesar 0,44%. Penurunan yang terjadi menunjukkan pada bulan Agustus pembayaran *cash* lebih meningkat dibandingkan pada bulan Juni dan September. Maka berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa proses pengumpulan di Four Star By Trans Hotel Cukup konsisten, sehingga risiko piutang tertagih yang dapat ditimbulkan kecil.

Berdasarkan pengamatan dan Perhitungan Piutang yang telah dilakukan pada Four Star By Trans Hotel selama bulan Juni - Desember 2024 didapati bahwa selama bulan Juni - Desember 2024 terjadi peningkatan rasio penurunan, kemudian juga terjadi rasio penurunan piutang. Maka dari itu untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih bagian *Account Receivable* akan membuat *invoice* yang nantinya akan dikirimkan kepada *Company* yang bersangkutan, agar piutang terlunasi. Four Star By Trans Hotel juga telah menerapkan kebijakan pembayaran paling lambat selama 30 hari, dan telah memiliki sistem penagihan piutang yang telah diterapkan di hotel yaitu dengan mencatat semua transaksi kas keluar dan masuk baik secara *Cash* maupun Kredit.

4. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang sudah dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa Four Star By Trans Hotel sudah melakukan penagihan piutang dengan cukup baik, meskipun Data menunjukkan adanya piutang tak tertagih selama periode penelitian. Rasio tunggakan dan rasio penagihan mengalami fluktuasi, tetapi sistem penagihan piutang yang diterapkan oleh hotel terbukti membantu meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Kebijakan pembayaran maksimal 30 hari yang diterapkan menjadi salah satu langkah penting untuk mencegah keterlambatan pembayaran yang berlarut-larut. Selain itu, upaya konsisten dari bagian *Account Receivable*, termasuk komunikasi langsung dengan debitur, memperlihatkan dedikasi hotel dalam memastikan penerimaan pembayaran tepat waktu.

Ucapan Terima Kasih

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Four Star By Trans Hotel yang telah mengizinkan melakukan penelitian, selain itu peneliti juga berterimakasih kepada dosen pembimbing yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini.

5. Daftar Pustaka

- Anggraeni, M. R., Sudiman, J., & Herman, L. A. (2023). *Analisis Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Organisasi INKINDO Sumatera Barat.* 18(2), 1–16.
- Annisa, J. F., & Yuniarti, P. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT Mutiara Multi Finance Galur. *Moneter - Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 10(2), 163–172.
- Dwi, N. L. K. A. N., & Wasita, P. A. A. (2023). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada Harris Hotel Seminyak.
- Enjelly Talitha Callista, & Sari Andayani. (2024). Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Pengelolaan Piutang Pada HARRIS Hotel & Conventions Gubeng. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi, Dan Perpajakan*, 1(3), 273–281. <https://doi.org/10.61132/jeap.v1i3.343>.
- Franciska Rizky Alvionnita, Agus Solikhin & I Gusti Ayu Agung (2020). Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Pengelolaan Piutang Usaha Pada Yogyakarta Marriott Hotel. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, Vol. 16 No.1, 2020
- I Gede Daka Riyadi Sara, Kadek Jemmy Waciko, G. S. W. Y. (2024). *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi. Analisis Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Hotel Alila Seminyak*, 2, 376–396.
- IRYANI. (2016). Analisis Pengelolaan Piutang Usaha. *Urnal Ulet*, VIII(1), 40–53.
- Lee, H. A., & Choi, W. W. (2016). Allowance for uncollectible accounts as a tool for earnings management Evidence from South Korea. *International Journal of Accounting and Information Management*, 24(2), 162–184. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-06-2015-0040>
- Made, N. I., Pridayanti, S., Studi, P., Iii, D., Akuntansi, J., & Bali, P. N. (2024). *PADA THE OBEROI BEACH RESORT BALI*.
- Pandeyunuwu, A., & Lambut, A. (2021). *Sistem Akuntansi Piutang Pada Pt. Aryaduta Karawaci Management*.
- Surikova, E., Kosorukova, E., Krainova, I., & Rasskazova, M. (2022). Management of accounts receivable for railway transport enterprises. *Transportation Research Procedia*, 63, 1790–1797. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.195>

Widiasmara, A. (2014). ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALIKAN PIUTANG TAK TERTAGIH (BAD DEBT) PADA PT.WAHANA OTTOMITRA MULTIARTHA, Tbk CABANG MADIUN. *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 10(2), 110. <https://doi.org/10.21067/jem.v10i2.780>

Zebua, D., Bate, M., & Nikita Zebua Maria Magdalena Bate, D. (2022). Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Multi Pilar Indah Jaya (Distributor Pt Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli Receivable Management Analysis in Minimizing the Risk of Bad Debts At Pt Multi Pilar Indah. *Jurnal EMBA*, 10(4), 1259–1268.