

**PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI
MANAJEMEN PIUTANG PADA CV. SURYA INDAH
MOTOR JEPARA**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1**

Program Studi Manajemen



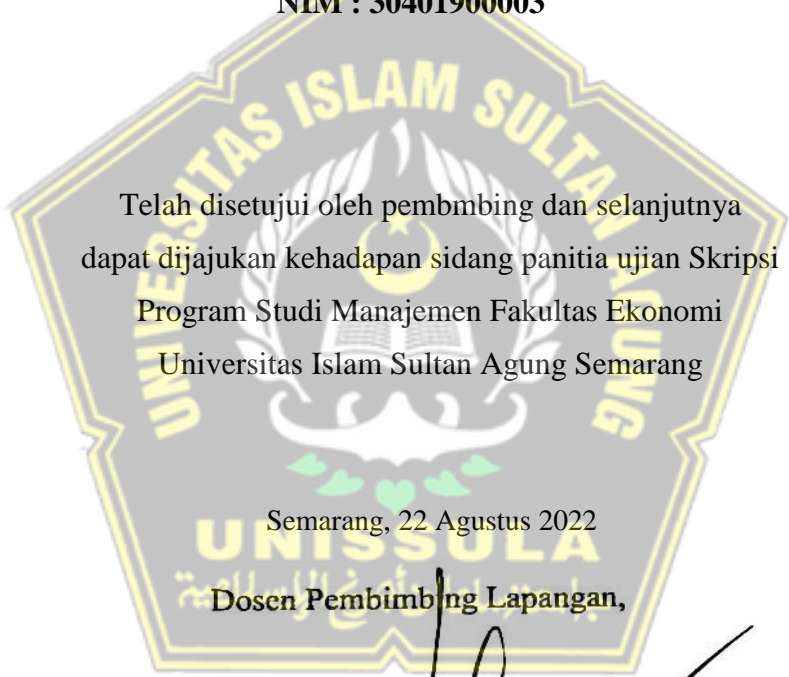
Disusun Oleh :
Mita Lestari
NIM : 30401900003

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2022**

SKRIPSI

**PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI
MANAJEMEN PIUTANG PADA CV. SURYA INDAH
MOTOR JEPARA**


Disusun Oleh :
Mita Lestari
NIM : 30401900003



Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Skripsi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 22 Agustus 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,



Prof. Dr. Ibru Khajar, SE., M.Si

NIK. 210490020

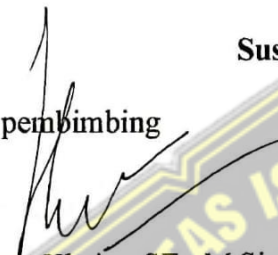
**PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI MANAJEMEN PIUTANG
PADA CV. SURYA INDAH MOTOR JEPARA**

**Disusun Oleh :
Mita Lestari
Nim : 30401900003**


Telah dipertahankan didepan penguji
Pada tanggal 23 Desember 2022

Susunan Dewan Penguji

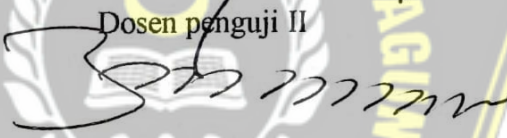
Dosen pembimbing


Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE., M.Si
NIK. 210490020

Dosen Penguji I

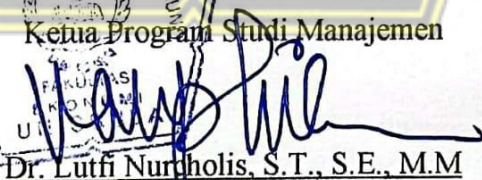

Drs. Bomber Joko Setyo Utomo,MM
NIK. 220485010

Dosen penguji II


Drs. H. Bedjo Santoso, MT, Ph.D
NIK. 210403049

Laporan Magang MB-KM ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Tanggal 23 Desember 2022

Ketua Program Studi Manajemen


Dr. Lutfi Nurdholis, S.T., S.E., M.M
NIK. 210416055

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mita Lestari
NIM : 30401900003
Program studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI MANAJEMEN PIUTANG PADA CV. SURYA INDAH MOTOR JEPARA”** merupakan hasil karya sendiri dan tidak ada unsur plagiarism atau duplikasi dari karya orang lain. Pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip berdasarkan cara yang baik sesuai dengan kode etik atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila dikemudian hari ditemukan pelanggaran kode etik ilmiah dalam penyusunan penelitian skripsi ini.

Semarang, 22 Agustus 2022

Yang Menyatakan,



METERAI
TEMPEL
D6EAKX319506219

Mita Lestari

NIM. 30401900003

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji syukur saya haturkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI MANAJEMEN PIUTANG PADA CV. SURYA INDAH MOTOR JEPARA”** tepat pada waktunya. Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa dorongan dan dukungan dari berbagai pihak dengan bentuk kontribusi yang diberikan, baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terimakasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Gunarto, SH., M.Hum Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang
2. Bapak Prof. Dr. Heru Sulistyono, S.E., M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
3. Dr. Lutfi Nurcholis, S. T., S.E., M.M, Ketua jurusan program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
4. Bapak Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE., M.Si , Dosen Pembimbing Lapangan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir
5. Bapak Maula Muham Bashori selaku dosen supervisor yang membimbing selama proses magang berlangsung.

6. Seluruh Dosen, Karyawan dan Civitas Akademik Fakultas Ekonomi yang telah memberikan bekal ilmu sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
7. Bapak Lasmanto dan Ibu Sumarsih selaku orang tua kandung penulis serta keluarga, yang selalu mendengarkan keluh kesah dan curahan hati serta memberikan untaian doa, motivasi dan memberikan arahan kepada penulis yang tak ternilai harganya.
8. Teruntuk Mas Azis dan keluarganya yang selalu mendukung dan memberikan semangat agar penulis segera menyelesaikan laporan MBKM ini.
9. Seluruh pegawai CV. Surya Indah Motor Jepara yang selama ini memberikan pelajaran berharga, pengalaman, ilmu dan harapan.
10. Terakhir buat 5 sahabatku di grup Rahasia Negara yang telah menemani dari semester satu dan teman – teman penulis yang telah memberikan semangat, dukungan, saran hingga terselesaikannya tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala kebaikan mereka yang telah membantu saya dalam proses penyusunan skripsi ini dengan sebaik-baiknya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI MANAJEMEN PIUTANG PADA
CV. SURYA INDAH MOTOR JEPARA

Mita Lestari

NIM : 30401900003

Mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung,
Semarang, Indonesia

ABSTRAK

Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis mengenai cara peningkatan profitabilitas melalui manajemen piutang yang baik. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan, salah satunya adalah piutang yang termasuk dalam aktiva lancar. Adanya piutang perusahaan tersebut terjadi akibat dari penjualan secara kredit, semakin tinggi volume penjualan maka kemungkinan piutang perusahaan bertambah juga semakin besar. Ketika terdapat penjualan secara kredit otomatis terdapat dana perusahaan yang mengendap sebagai piutang, jika dana mengendap terlalu lama maka akan mempengaruhi perputaran kas perusahaan. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi lamanya pembayaran piutang oleh pelanggan yaitu faktor internal dari perusahaan atau faktor eksternal dari pelanggan itu sendiri. Untuk menghindari penumpukan piutang akibat pelanggan yang telat membayar, maka diperlukan pengelolaan piutang yang baik oleh perusahaan agar dana piutang dapat segera dialokasikan menjadi kas.

Kata Kunci : Profitabilitas, piutang, penjualan, pengelolaan piutang

PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI MANAJEMEN PIUTANG PADA
CV. SURYA INDAH MOTOR JEPARA

Mita Lestari

NIM : 30401900003

Mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung,
Semarang, Indonesia

ABSTRACT

The purpose of writing this report is to identify and analyze ways to increase profitability through good accounts receivable management. Many factors can affect the profitability of a company, one of which is accounts receivable which are included in current assets. The existence of the company's receivables occurs as a result of credit sales, the higher the sales volume, the greater the possibility of the company's receivables increasing. When there is an automatic credit sale, there are company funds that settle as theft, if the funds settle for too long, it will affect the company's cash circulation. There are two factors that affect the dependence on payment of receivables by customers, namely internal factors from the company or external factors from the customers themselves. To avoid the habit of receivables due to customers who are late paying, it is necessary to manage good receivables by the company so that receivables can be immediately converted into cash.

Keywords: Profitability, receivables, sales, accounts receivable management

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
PERNYATAAN PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iiv
PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH KARYA ILMIAH.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan Skripsi.....	5
1.3 Sistematika Penulisan Skripsi	6
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG MB-KM.....	11
2.1 Profil Perusahaan.....	11
2.1.1 Sejarah singkat perusahaan	11
2.1.2 Visi Misi Surya Indah Motor Jepara	12
2.1.3 Nilai-nilai organisasi	12
2.2 Struktur Organisasi dan Tugas Jabatan	13
2.3 Keunggulan produk yang dijual oleh CV. Surya Indah Motor Jepara	22

2.4 Jenis Pembayaran CV. Surya Indah Motor Jepara	23
2.5 Aktivitas Magang	25
2.5.1 Deskripsi Kegiatan Magang	25
2.5.2 Penjelasan Kegiatan Magang	26
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH	34
3.1 Penjualan tidak sesuai dengan Target Perusahaan	34
3.2 Terdapat Piutang Menumpuk di CV. Surya Indah Motor Jepara.....	35
BAB IV KAJIAN PUSTAKA	38
4.1 Telaah Literatur	38
4.1.1 Profitabilitas	38
4.1.2 Faktor yang mempengaruhi profitabilitas	38
4.1.3 Penjualan.....	39
4.1.4 Strategi Pemasaran Produk.....	41
4.1.5 Klasifikasi Transaksi Penjualan	41
4.1.6 Piutang.....	42
4.1.7 Manajemen Piutang.....	44
4.1.8 Piutang Tidak Tertagih.....	44
BAB V METODE PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA.....	46
5.1 Jenis Data	46
5.2 Metode pengumpulan data	47
BAB VI ANALISIS DAN PEMBAHASAN	49
6.1 Analisis Permasalahan.....	49
6.1.1 Penjualan Tidak Sesuai dengan Target	49
6.1.2 Piutang Usaha Menumpuk di CV. Surya Indah Motor Jepara	51
6.2 Pembahasan	53
6.2.1 Pemasaran.....	53
6.2.2 Digital Marketing	58
6.2.3 Rekapitulasi dan Hasil Analisis Piutang	59

6.2.4 Kebijakan Kredit Perusahaan	65
6.2.5 Manajemen Piutang.....	66
BAB VII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	71
7.1 Kesimpulan.....	71
7.2 Rekomendasi	72
BAB VIII REFLEKSI DIRI.....	75
8.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan Selama Magang	75
8.2 Manfaat Magang	76
8.2.1 Manfaat Kegiatan Magang terhadap Pengembangan <i>Softskill</i> penulis.....	76
8.2.2 Kekurangan <i>Softskill</i> yang Belum Didapat Penulis selama Magang	76
8.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa.....	76
8.4 Kunci Sukses Bekerja	77
8.5 Rencana Pengembangan Diri	77
DAFTAR PUSTAKA	78

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jam Kerja CV. Surya Indah Motor Jepara.....	26
Tabel 2.2 Data Penjualan CV. Surya Indah Motor Jepara.....	30
Tabel 2.3 Data Penjualan dan Target Penjualan CV. Surya Indah Motor Jepara.....	32
Tabel 2.4 Data Piutang CV. Surya Indah Motor Jepara tahun 2019-2021.....	33
Tabel 6.1 Data Wawancara Mengeni Bauran Pemasaran.....	57
Tabel 6.2 Laporan Piutang CV. Surya Indah Motor Jepara Tahun 2019.....	60
Tabel 6.3 Laporan Piutang CV. Surya Indah Motor Jepara Tahun 2020.....	61
Tabel 6.4 Laporan Piutang CV. Surya Indah Motor Jepara Tahun 2021.....	62
Tabel 6.5 Data Penjualan Kredit dan Piutang Usaha CV. Surya Indah Motor Jepara.....	63
Tabel 6.6 Hasil Perhitungan Perputaran Piutang CV. Surya Indah Motor Jepara.....	64
Tabel 6.7 Hasil Perhitungan rata-rata Perputaran Piutang CV. Surya Indha Motor Jepara.....	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi CV. Surya Indah Motor Jepara	13
Gambar 2. 2 Laporan Kinerja Teknisi bulan April 2022	27
Gambar 2. 3 Pengisian data setelah service bulan Juni 2022.....	28
Gambar 2. 4 Piutang Service bulan April 2022	28



DAFTAR LAMPIRAN

<i>Lampiran 1 : Identitas Peserta Magang.....</i>	<i>81</i>
<i>Lampiran 2 : Log book peserta magang.....</i>	<i>82</i>
<i>Lampiran 3 : Daftar hadir peserta magang.....</i>	<i>100</i>
<i>Lampiran 4 : Proses Pembimbingan DPL.....</i>	<i>108</i>
<i>Lampiran 5 : Proses Pembimbingan oleh Dosen Supervisor.....</i>	<i>109</i>
<i>Lampiran 6 : Dokumentasi Peserta Magang.....</i>	<i>110</i>
<i>Lampiran 7: Permohonan Magang Mandiri.....</i>	<i>112</i>
<i>Lampiran 8 : Lembar pengesahan revisi seminar proposal Laporan Hasil MB-KM.....</i>	<i>113</i>
<i>Lampiran 9 : Lembar pengesahan revisi seminar hasil Laporan Hasil MB-KM.....</i>	<i>114</i>



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan utama didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan dengan cara meningkatkan seluruh aktivitas dalam perusahaan serta mengoptimalkan seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan (Dwiyanthi & Sudiarta, 2017). Dalam penelitian yang dilakukan (Friyanto et al., 2022) menyatakan bahwa tolak ukur berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat profitabilitas perusahaan. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Pebriani & Sari, 2021) bahwa profitabilitas dapat digunakan untuk menilai baik buruknya suatu perusahaan dan digunakan sebagai faktor dalam menilai kinerja suatu perusahaan.

Profitabilitas merupakan suatu kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan, hal tersebut dilihat dari laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Dengan profitabilitas yang tinggi maka akan berdampak positif bagi perusahaan karena dapat meningkatkan kepercayaan investor dan dapat menarik investor baru untuk menanamkan modal diperusahaan(Novika & Siswanti, 2022) . Oleh karena itu, masalah profitabilitas menjadi suatu hal yang penting bagi perusahaan, sehingga perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu faktor apa saja yang dapat mempengaruhi profitabilitas. Menurut (Kasmir 2019:89) terdapat delapan

faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan yaitu margin laba bersih, perputaran total aktiva, laba bersih, penjualan, total aktiva perusahaan, aktiva tetap, aktiva lancar, dan total biaya.

Profitabilitas dapat diukur menggunakan rasio ROA (Return On Asset), (Adyani & Sampurno, 2018) menyebutkan alasan rasio ROA digunakan dalam menghitung profitabilitas karena dapat memperhitungkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba secara keseluruhan. Return On Asset bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan Ikatan Akuntan Indonesia (2010) dalam PSAK Nomor 23 tentang pendapatan disebutkan bahwa pendapatan berasal dari penjualan barang, penjualan jasa dan penggunaan aset perusahaan oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen. Suatu perusahaan pasti menginginkan pertumbuhan penjualannya tetap stabil dan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Semakin tinggi penjualan bersih yang dilakukan oleh suatu perusahaan maka akan dapat mendorong tingginya profit kotor yang diperoleh perusahaan, sehingga hal tersebut juga mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan (Farhana dkk., 2016).

Objek dari penelitian ini adalah CV. Surya Indah Motor Jepara Yaitu sebuah showroom mobil dan service CV. Surya Indah Motor Jepara menjual berbagai jenis mobil dengan merk Toyota. Mobil-mobil yang ditawarkan juga memiliki harga yang kompetitif dengan kualitas dan design terbaik serta nyaman untuk digunakan berkendara. Kelebihan lain dari dealer Toyota yaitu juga memiliki akses service center (bengkel resmi toyota yang sudah tersebar di berbagai cabang di Indonesia). Akan

tetapi, terapat permasalahan yang dialami perusahaan yaitu penjualan tidak sesuai dengan target setiap tahunnya . Menurut Swastha dalam Sutopo (2012:27), Target penjualan adalah jumlah barang/ jasa yang harus terjual yang telah ditetapkan sebelumnya oleh suatu perusahaan. Sedangkan, menurut Anogra dalam Sutopo (2012:28), volume penjualan adalah jumlah penjualan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Cara pemasaran produk (promosi) pada perusahaan dapat mempengaruhi tingkat penjualan. Laksana(2019:129) menyatakan bahwa promosi merupakan suatu komunikasi dari penjualan dan pembelian yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal produk yang dijual sehingga produk akan dibeli dan diingat. Menurut Rangkuti (2009:230) digital marketing menjadi salah satu indikator yang digunakan dalam mempromosikan produk. Digital maerketing merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan berbagai media seperti blog, website dan berbagai macam jaringan media sosial yang lain (Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan, 2009). Pada CV. Surya Indah Motor Jepara kurang menekankan promosi melalui media sosial, website CV. Surya Indah Motor Jepara jarang di update sehingga informasi yang tersedia sudah kadaluarsa. Penelitian yang dilakukan oleh Hastuti (2010) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal tersebut didukung dengan pendapat yang dikemukakan oleh Jang dan Park (2011) yang menyebutkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Dalam upaya untuk meningkatkan volume penjualan, CV. Surya Indah Motor Jepara membuat kebijakan pembayaran secara kredit. Hal tersebut bertujuan untuk menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian mobil di perusahaan karena pembayaran yang bisa dibayar dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Akan tetapi, dalam penjualan kredit perusahaan tidak bisa menggunakan dananya secara langsung karena dana akan tertanam kedalam piutang perusahaan sebelum piutang tersebut terbayarkan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang yang baik sangat diperlukan dalam perusahaan agar piutang segera berubah menjadi kas dan bisa digunakan sebagai biaya operasional perusahaan.

Piutang usaha juga termasuk dalam salah satu faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan karena termasuk kedalam aktiva lancar. Penelitian yang dilakukan oleh (Wicaksana, 2016) menyebutkan bahwa aktiva lancar dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Menurut S. Munawir, “jenis aktiva lancar yaitu : kas, investasi, piutang wesel, piutang dagang, persediaan, piutang penghasilan dan persekot”. Jadi, pengelolaan piutang juga harus diperhatikan oleh perusahaan karena dapat berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Dalam penelitiannya, (Friyanto et al., 2022) menyebutkan bahwa ketika terdapat banyak penjualan secara kredit akan tetapi perputaran piutang rendah akan menyebabkan modal usaha yang tertanam ke dalam piutang semakin besar sehingga perusahaan akan membutuhkan waktu yang lama untuk mengubah piutang menjadi kas .

Dalam 3 tahun terakhir CV. Surya Indah Motor Jepara selalu mendapati piutang telat bayar, piutang telat bayar yang tidak segera ditindaklanjuti pasti akan

mengakibatkan adanya piutang tidak tertagih. Sistem penagihan oleh admin *service* sangat mempengaruhi berapa lama pelanggan mampu melakukan pelunasan piutang, oleh karena itu penagihan pada pelanggan harus diperkuat dan harus mendapatkan penanganan yang serius agar terhindar dari pelanggan yang telat bayar serta adanya piutang tidak tertagih. Pengendalian piutang yang baik dalam perusahaan akan memperlancar arus perputaran piutang, karena semakin cepat piutang terbayarkan semakin cepat juga piutang menjadi kas perusahaan.

Menurut Hariyani (2008), penyebab dari kredit macet yaitu berasal dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal bisa disebabkan oleh kebijakan perusahaan yang menyimpang dari prosedur pengkreditan dan juga lemahnya sistem informasi mengenai piutang dan tingginya suku bunga yang diberikan. Sedangkan faktor eksternal yaitu terdapat kegagalan usaha dari pihak pemilik utang dan juga menurunnya kegiatan ekonomi yang menyebabkan seseorang/perusahaan kesusahan dalam membayar utang, hal tersebut dikemukakan dalam penelitian (Nursyahriana et al., 2017).

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dan pengalaman yang penulis dapatkan ketika magang, maka penulis mengambil judul untuk diteliti lebih lanjut yaitu “ **PENINGKATAN PROFITABILITAS MELALUI MANAJEMEN PIUTANG PADA CV. SURYA INDAH MOTOR JEPARA**”.

1.2 Tujuan Penulisan Skripsi

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1.2.1 Menganalisis pengelolaan piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara

1.2.2 Menganalisis pengaruh penjualan dan manajemen piutang terhadap profitabilitas pada CV. Surya Indah Motor Jepara

1.2.3 Sebagai evaluasi untuk manajemen piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara

1.3 Sistematika Penulisan Skripsi

BAB 1 PENDAHULUAN

Didalam Bab I Pendahuluan akan penjelasan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan latar belakang, berisi tentang tujuan dari penyusunan laporan magang, dan sistematika laporan magang.

1.1 Latar Belakang

Menguraikan alasan dari pemilihan topik yang dipilih berdasarkan dengan permasalahan atau keunikan intansi.

1.2 Tujuan Penelitian

Menguraikan tujuan dari adanya penelitian.

1.3 Sistematika Laporan

Menguraikan bab dan sub – bab dalam laporan magang MBKM.

BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

Dalam Bab II berisi mengenai profil perusahaan tempat mahasiswa magang yang akan dijelaskan secara spesifik , diantaranya mengenai sejarah berdirinya CV.

Surya Indah Motor Jepara, visi misi, structural organisasi, job description, dan juga aktivitas mahasiswa selama magang di CV. Surya Indah Motor Jepara.

2.1 Profil Perusahaan

Pada sub – bab ini menguraikan profil perusahaan yang menjadi konteks dari topik yang dipilih yang dimana akan membahas mengenai gambaran umum perusahaan, visi dan misi perusahaan dan struktur perusahaan.

2.2 Struktur Organisasi dan Tugas Jabatan

Penulis akan menguraikan mengenai struktur organisasi dalam perusahaan serta menguraikan tiap job desk perusahaan.

2.3 Keunggulan produk yang dijual

Pada sub – bab ini mahasiswa menguraikan apa saja keunggulan dari produk CV. Surya Indah Motor Jepara

2.4 Jenis Pembayaran

Menjelaskan metode pembayaran seperti apa saja yang digunakan di CV. Penjualan Mobil

2.5 Aktivitas Magang

Pada bab ini mahasiswa menjelaskan apa saja kegiatan yang dilaksanakan ketika magang dan mengidentifikasi masalah yang ditemukan.

BAB III IDENTIFIKASI MASALAH

Pada Bab III Mahasiswa akan menuliskan identifikasi masalah yang berisi alasan memilih masalah tersebut dan bagaimana cara menyelesaikannya.

BAB IV KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab Kajian Pustaka akan berisi mengenai teori-teori yang akan digunakan mahasiswa untuk mendukung pembahasan yang dipilih sesuai dengan topik laporan magang.

BAB V METODE PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA

Pada bab ini akan berisi tentang bagaimana cara penulis mengumpulkan data dan informasi dari perusahaan untuk mendukung validitas dan analisis data mengenai masalah yang akan dibahas.

BAB VI ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan menguraikan kembali masalah yang menjadi topik pembahasan dan menganalisis mengenai bagaimana strategi untuk meningkatkan penjualan dan manajemen piutang untuk meningkatkan profitabilitas pada CV. Surya Indah Motor Jepara.

BAB VII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pada bab ini berisikan kesimpulan mengenai masalah dari topik pembahasan serta rekomendasi yang diberikan sebagai bahan evaluasi untuk memperbaiki sistem perusahaan dan pegawai yang ada di perusahaan tempat magang.

BAB VIII REFLEKSI DIRI

Berisi mengenai penjabaran tentang manfaat magang terhadap mahasiswa, mengidentifikasi bagaimana kunci sukses dalam bekerja berdasarkan pengalaman yang didapatkan di tempat magang serta memberikan penjabaran mengenai rencana pengembangan karir dan pendidikan selanjutnya.



BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG MB-KM

2.1 Profil Perusahaan

2.1.1 Sejarah singkat perusahaan

CV. Surya Indah Motor merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif dengan menggunakan merk Toyota. Awal mula berdirinya CV. Surya Indah Motor yaitu pada tanggal 29 November 1975 dengan nama CV. Jati Motor, kemudian pada tanggal 21 Agustus 1982 mengalami perubahan menjadi CV. Surya Indah Motor. Untuk area Jepara beralamatkan di Jl. Jend. Hugeng Imam Santoso Ngabul km 9 Jepara.

Selain showroom mobil, CV. Surya Indah Motor Jepara juga memberikan pelayanan perbaikan body & cat yang telah memiliki setifikasi dari Toyota Astra Motor (TAM). Dengan memiliki teknisi yang telah tersertifikasi dan dan juga berpengalaman serta peralatan bengkel yang telah didukung oleh tekhnologi yang tinggi, CV. Surya Indah Motor Jepara bertujuan untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan di daerah Jepara dan sekitarnya.

2.1.2 Visi Misi Surya Indah Motor Jepara

Visi :

Menjadi perusahaan yang terkemuka dan menciptakan nilai bagi stakeholders.

Misi :

- a. Mengantisipasi kecenderungan pasar dan kebutuhan pelanggan
- b. Mmengutamakan manajemen yang professional dan berintegritas.
- c. Mengembangkan sumber daya manusia serta memberi penghargaan atas prestasi kerja.
- d. Mengembangkan budaya yang inovatif.
- e. Menerapkan tata kelola yang baik.

2.1.3 Nilai-nilai organisasi

Surya Indah Motor Jepara memiliki nilai-nilai yang diterapkan dalam organisasi. Berikut ini merupakan nilai-nilai yang diterapkan di CV. Surya Indah

Motor :

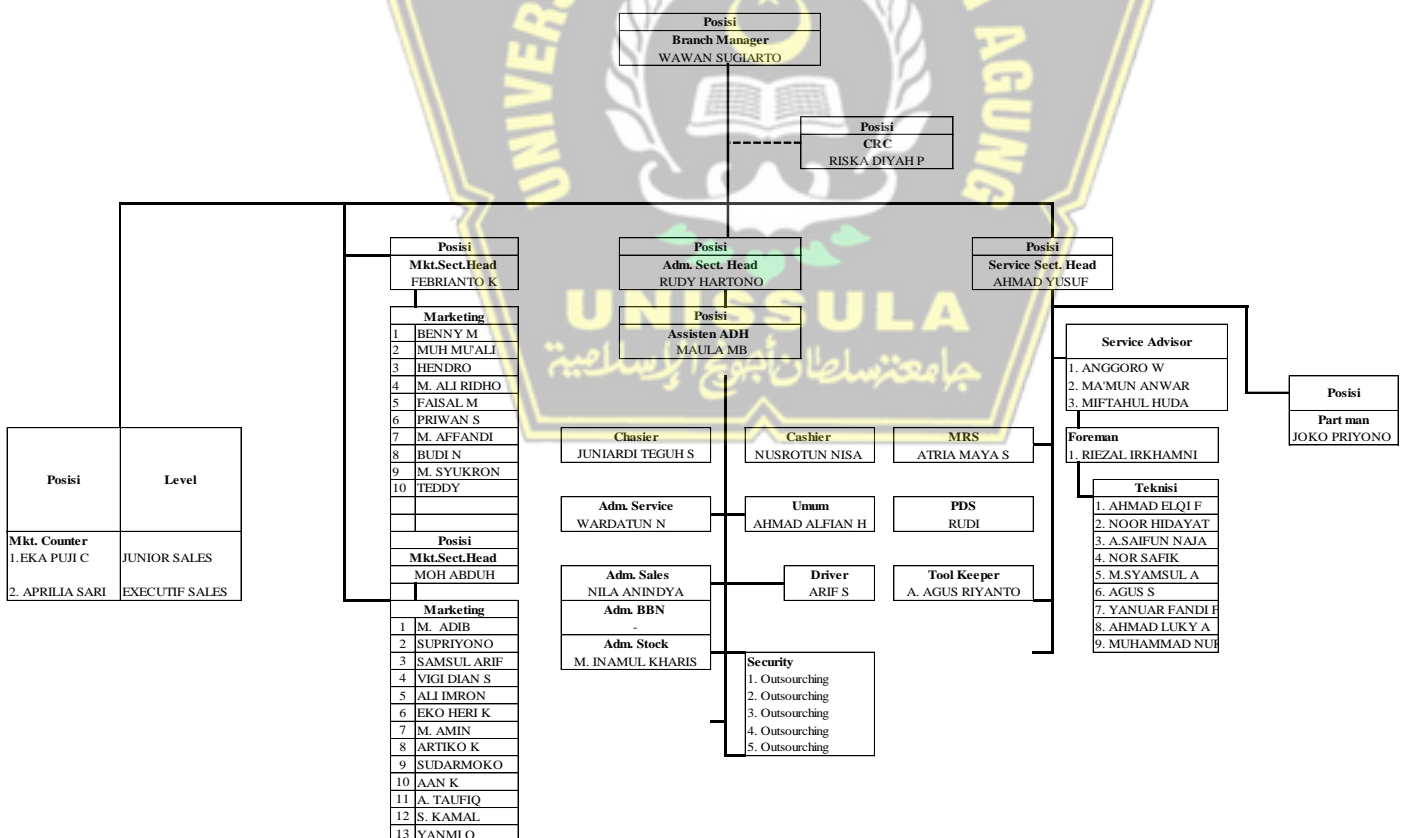
- a. Profesionalisme,
- b. Integritas,
- c. Kerjasama Tim,
- d. Kepuasan Pelanggan,
- e. Organisasi Pembelajar,
- f. Penyempurnaan.

2.2 Struktur Organisasi dan Tugas Jabatan

Struktur organisasi merupakan komponen komponen yang dibentuk oleh perusahaan guna memperjelas job description pekerjaan dan masing-masing tanggung jawab setiap karyawan.

Dengan adanya struktur organisasi, pekerjaan akan berjalan lebih optimal karena apabila organisasi tidak terstruktur bisa mengakibatkan kekacauan dalam organisasi terutama dalam pembagian tugas pekerjaan. Berikut ini merupakan struktur organisasi di CV. Surya Indah Motor Jepara :

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi CV. Surya Indah Motor Jepara



Job Desk masing masing bagian di CV. Surya Indah Motor Jepara

1. Branch Manager (Kepala Cabang)

Tugas Pokok & Tanggung Jawab : Branch manager memiliki tanggung jawab penuh terhadap segala kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Uraian Tugas :

- a. Membuat segala kebijakan operasional dalam perusahaan yang berisi perencanaan serta pengembangan.
- b. Menetapkan peraturan dan pengembangan dalam bidang oprasional untuk tiap unit berada pada tiap cabang.
- c. Membuat penyusunan strategi dan pelaporan segala kegiatan operasional perusahaan..
- d. Melakukan pelaporan segala pertanggungjawaban kegiatan yang berisi pembinaan, penyelenggaraan dan pengembangan usaha.

2. Customer Relation Coordinator (CRC)

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Follow up after 3 days ke customer.
- b. Menganalisa kepuasan pelanggan dan mempresentasikannya.
- c. Pembuatan program untuk perbaikan perusahaan dan melakukan evaluasi.
- d. Melakukan penyimpanan data pelanggan yang melakukan pembelian mobil di dealer.

- e. Memiliki kewenangan untuk memastikan bahwa program kinerja seluruh karyawan sudah dilaksanakan.

3. Sales Supervisor (Kepala Penjualan)

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Melakukan peningkatan pangsa pasar dan pemasaran pada wilayah perusahaan,.
- b. Mengontrol penjualan unit kendaraan.
- c. Mengkoordinasi, mengawasi serta memberi motivasi terhadap salesmen.

Uraian Tugas

Sales supervisor bertugas membawahi bagian ini :

1. Salesman yang bertugas sebagai berikut :

- Melakukan penanganan penjualan kepada customer.
- mencari *customer*.

- Bertanggungjawab atas penerimaan mobil dari pembelian hingga mobil sampai ke *customer*.

2. Tugas Sales Counter adalah sebagai berikut :

- Melakukan penjualan dan memberikan pelayanan kepada pelanggan yang datang langsung ke *dealer*.

- Sebagai informan bagi segala informasi yang dibutuhkan konsumen dengan baik.

4. Administration Division Head (ADH)

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Mengkoordinir serta melakukan pengawasan pada segala kegiatan administrasi pada cabang yang terdiri dari pembukuan , personalia dan keuangan.
- b. Membantu segala kegiatan epala cabang dalam pembuatan kebijakan perusahaan yang menyangkut tentang target yang ingin dicapai, pembuatan anggaran perusahaan serta strategi sistem pemasaran pada perusahaan tiap periode.
- c. Memberi jaminan kelancaran administrasi pada pelanggan yang sesuai dengan Standar Operation Procedure (SOP).
- d. Memberi data laporan keuangan yang akurat serta dapat tept waktu. Laporan diberikan kepada pihak internal maupun eksternal perusahaan yang terkait. Uraian Tugas : Administration Division Head (ADH)

bertugas membawahi bagian ini :

1. Personalia dan Urusan Umum yang bertugas sebagai berikut :

- Menangani masalah kepegawaian dan SDM.
- Melakukan pengelolaan dan pengawasan administrasi secara fisik.

- Menjaga kegiatan operasional perusahaan sesuai dengan rencana kerja yang telah dibuat dan anggaran perusahaan serta masalah umum pada perusahaan.

2. Administrasi Penjualan yang bertugas sebagai berikut :

- Membuat faktur penjualan setelah pembayaran dari pelanggan lunas
- Membuat surat pengiriman kendaraan (delivery order)
- Menginput surat pesanan kendaraan yang sudah ada formulir persetujuan transaksi dari sales dan sudah ada tanda jadi dari pelanggan
- Menginput stock masuk berdasarkan laporan DO TAM
- Follow Up tagihan ke perusahaan pembiayaan
- Koordinasi dengan kasir untuk informasi pelunasan tagihan dari perusahaan pembiayaan
- Koordinasi dengan administrasi stock untuk informasi ketersediaan unit
- Koordinasi dengan administrasi bank dan kasir untuk konfirmasi pembayaran pelanggan
- Koordinasi dengan salesman untuk kelengkapan data pelanggan
- Koordinasi dengan supervisor dan kepala administrasi untuk konfirmasi harga dan discount 15

- Mengirimkan berkas laporan penjualan harian ke operation control.

5. Administrasi Stock

Tugas Pokok & Tanggungjawab : Bertanggungjawab terhadap stock unit dan pelaporan retail unit TAM

Uraian Tugas :

- a. Membuat laporan harian stock ready
- b. Membuat laporan mingguan stock ready
- c. Membuat laporan bulanan stock ready
- d. Membuat laporan SPK harian serta 5 harian
- e. Membuat laporan pembagian stock unit (stock matching)
- f. Update papan daily rs progres monitor untuk data OAP kacang
- g. Update papan produktivitas SPK dan RS sales
- h. Monitoring MDP by TOCS
- i. Membuat laporan DO TAM by email admin penjualan serta membuat PDD by TLS
- j. Koordinasi dengan PDS mengenai stock unit (unit datang, unit do, unit deffect, unit display, unit pameran, unit untuk tes drive

6. Admin BBN .

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Mengumpulkan dokumen pengurusan BBN dari salesman dan sales

- b. Menerima kembali dan melakukan pengecekan hasil pengurusan BBN (plat, STNK, BPKB) dari pengurus/biro jasa dan input di laporan BBN
- c. Menyerahkan BPKB, STNK dan plat jadi ke tiap sales

7. Kasir Penerimaan

Tugas Pokok & Tanggung Jawab : Bertanggungjawab terhadap pembuatan kwitansi pembayaran dan laporan cek dan giro.

Uraian Tugas :

- a. Mencetak kwitansi pembayaran tunai
- b. Mencetak kwitansi pembayaran transfer
- c. Mencetak kwitansi pembayaran cek/giro
- d. Membuat laporan harian kas
- e. Membuat laporan harian Bank
- f. Membuat laporan bulanan Bank
- g. Membuat laporan bulanan kas
- h. Koordinasi dengan admin penjualan, admin stock, dan kasir budget
- i. Membuat laporan piutang dagang bulanan

8. Sarvice Section Head (Kepala Bengkel)

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Mengevaluasi kinerja personil service dan part
- b. Follow Up all program TAM maupun head office
- c. Bertanggungjawab terhadap pelaksanaan semua program TAM
- d. Monitor, Evaluasi dan bertanggungjawab terhadap pelaksanaan job

- e. Progress control board
- f. Melaksanakan program marketing bengkel dan part
- g. Mengontrol pelaksanaan customer relation
- h. Membina, mengarahkan dan mengontrol kinerja personel service dan part
- i. Bertanggungjawab terhadap seluruh oprasional service dan part kepada Management
- j. Bertanggungjawab terhadap keberhasilan area service

9. Admin Service

Tugas pokok & Tanggung Jawab :

Bertanggungjawab terhadap piutang service, terutama piutang jatuh tempo

Uraian tugas :

- a. Mengajukan permohonan faktur free jasa, dinas, dan perusahaan
- b. Mengontrol piutang service
- c. Membuat surat penagihan ke main dealer
- d. Menginput nominal penagihan
- e. Membuat Surat Setoran Pajak (SPP) atas faktur dinas
- f. Membuat laporan piutang service mingguan dan bulanan
- g. Follow up tagihan yang sudah jatuh tempo
- h. Melakukann pengecekan tagihan TWC ke TAM

10. Service Advisor

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Mengimplementasikan 7 step dengan baik dan benar
- b. Berperan aktif ikut menyukseskan program-program TAM maupun head office
- c. Menerima pelanggan sesuai SOP (SOP 25)
- d. Menginformasikan kepada pelanggan bila terdapat perkembangan pekerjaan diluar service order
- e. Menangani customer complaint
- f. Menerima tugas lain dari kepala bengkel

11. Maintenance Reminder System (MRS)

Tugas Pokok & Tanggung Jawab :

- a. Membuat data base customer baru
- b. Mempromosikan program servis berkala dan meningkatkan servis berkala
- c. Meratakan unit entry bengkel melalui peningkatan appointment rate
- d. Follow Up terhadap customer pasif, aktif, dan yang melakukan pekerjaan SBE
- e. Mengingatkan pelanggan untuk servis berikutnya
- f. Menerima tugas lain dari kepala bengkel

2.3 Keunggulan produk yang dijual oleh CV. Surya Indah Motor Jepara

Dalam dealer CV. Surya Indah Motor Jepara tersedia berbagai macam produk dengan model terbaru. Mobil-mobil yang ditawarkan juga memiliki harga yang kompetitif dengan kualitas dan design terbaik serta nyaman untuk digunakan berkendara. Kelebihan lain dari dealer Toyota ini juga memiliki akses service center (bengkel resmi toyota yang sudah tersebar di berbagai cabang di Indonesia). Selain itu, CV. Surya Indah Motor Jepara juga sering memberikan diskon kepada pelanggan baik untuk pembelian unit mobil ataupun service.

Keunggulan produk Toyota :

- Produk Toyota memiliki daya jual yang tinggi
Dengan daya jual yang tinggi memudahkan pembeli ketika ingin *upgrade* mobil merk Toyota terdahulu dengan yang terbaru karena harga pasti masih tinggi di pasaran.
- Selalu *Update* fitur
Keunggulan lainya dari Toyota adalah selalu *update* dan tidak pernah ketinggalan zaman masalah fitur- fiturnya. Mobil merk Toyota selalu *update* fitur fitur mulai dari desain yang keren dan selalu memikirkan kenyamanan penggunanya.
- Memiliki fasilitas *dealer* resmi
Toyota juga memberikan fasilitas Toyota *home service* agar memudahkan pelanggan untuk memperbaiki mobilnya tanpa harus datang ke *dealer*

resmi. Selain itu, Toyota memiliki mekanik-mekanik yang profesional di bidangnya yang telah dilatih sehingga dapat merawat dan memperbaiki mobil dengan baik ketika terdapat kerusakan.

- Mobil Toyota bervariasi

Saat ini masyarakat menginginkan mobil dengan fitur yang lengkap, namun dengan *budget* yang dimiliki. Toyota memiliki tipe-tipe yang bervariasi yang bisa disesuaikan dengan *budget* pembeli.

2.4 Jenis Pembayaran CV. Surya Indah Motor Jepara

Pada CV. Surya Indah Motor Jepara pembelian mobil bisa dilakukan dengan cara mendatangi langsung ke dealer dengan cara membawa identitas diri (KTP dan SIM) kemudian mereka diinstruksikan untuk mengisi SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) dan menyebutkan jenis serta spesifikasi mobil yang dipesan kemudian membayar dengan uang muka.

Berbeda dengan pembayaran service, *Customer* mendapatkan pelayanan terlebih dahulu kemudian membayar lewat kasir dengan membawa *invoice* untuk mencocokkan jumlah pembayaran dalam sistem. Ada beberapa metode pembayaran di CV. Surya Indah Motor Jepara, antara lain .

a. Pembayaran *Cash*

Pembayaran *cash* merupakan suatu pembayaran yang dilakukan dengan cara menggunakan fisik mata uang kertas maupun logam secara langsung yang dibayarkan oleh penerima barang/jasa kepada penjual.

b. Pembayaran Debit

Saat ini pembayaran secara debit sangat memudahkan orang yang malas untuk membawa banyak uang *cash*. Dengan membawa kartu debit itu artinya kita membawa seluruh tabungan kita yang ada dalam kartu itu. Pembayaran menggunakan debit dilakukan dengan menggunakan mesin yang bernama EDC (*Electronic Data Capture*). Kasir di CV. Surya Indah Motor Jepara akan memasukkan jumlah nominal sesuai dengan yang tertera di *invoice* jika pelanggan ingin langsung melunasi biaya pembelian/*service* kendaraan, kemudian akan menggesekkan kartu ke mesin EDC dan mengintruksikan *customer* untuk memasukkan PIN dan jika transaksi berhasil maka akan dinyatakan lunas.

c. Transfer ke Rekening

Memilih metode pembayaran dengan menggunakan transfer pastinya akan membuat pembayaran menjadi lebih efisien dan *customer* juga tidak perlu mengambil uang tunai dulu di bank. Sekarang untuk transfer sebagian jenis bank dapat menggunakan layanan aplikasi yang sudah disediakan contohnya m-banking dari bank BRI, jadi tidak perlu menggunakan kartu yang mengharuskan ke atm terlebih dahulu dan bisa diakses dimanapun selagi terdapat koneksi internet.

Setelah melakukan transfer, *customer* mmengirimkan bukti transfer ke bagian kasir untuk diberikan tanda bukti pelunasan pembayaran.

d. Tagihan

Salah satu cara yang digunakan dalam strategi marketing adalah dengan cara memberikan metode pembayaran secara tagihan/hutang.. Hal ini biasanya dilakukan untuk menarik perhatian konsumen agar membeli/menggunakan jasa yang ditawarkan karena ada keringanan dalam hal pembayaran. Dalam hal pencatatan ditulis pada tagihan pembelian yang dicatat pada utang usaha pada Hutang Pokok Pendapatan (HPP). Pada CV. Surya Indah Motor, pembayaran harus dilakukan dalam waktu tempo satu bulan setelah invoice dibuat dan faktur pajak diterbitkan.

2.5 Aktivitas Magang

2.5.1 Deskripsi Kegiatan Magang

Berikut ini merupakan kegiatan magang yang dilakukan:

- i. Masuk pagi pukul 08.30
- ii. Istirahat pukul 12.00 WIB dan masuk kembali pukul 13.00 WIB, khusus hari Jumat istirahat pukul 11.30 WIB dan masuk kembali pukul 13.00 WIB
- iii. Shalat dzuhur dan ashar di mushola kantor
- iv. Pulang pada pukul 16.30 WIB dan pukul 14.30 WIB pada hari Sabtu.

Tabel 2. 1 Jam Kerja CV. Surya Indah Motor Jepara

Hari Kerja	Jam Kerja
Senin - Kamis	<ul style="list-style-type: none"> - 08.30 WIB – 16.30 WIB (Masuk) - 12.00 WIB – 13.00 WIB (Istirahat) - 13.00 WIB – 16.30 WIB (Masuk) - 16.30 WIB (Pulang)
Jumat	<ul style="list-style-type: none"> - 08.30 WIB – 16.30 WIB (Masuk) - 11.30 WIB – 13.00 WIB (Istirahat) - 13.00 WIB – 16.30 WIB (Masuk) - 16.30 WIB (Pulang)
Sabtu	<ul style="list-style-type: none"> - 08.30 WIB – 16.30 WIB (Masuk) - 12.00 WIB – 13.00 WIB (Istirahat) - 13.00 WIB – 14.30 WIB (Masuk) - 14.30 WIB (Pulang)

2.5.2 Penjelasan Kegiatan Magang

Berikut beberapa kegiatan yang dilakukan selama magang :

a. Rekap laporan kinerja teknisi

Kegiatan ini saya lakukan dari hari pertama magang. Rekap data atau penginputan data, dimana hal tersebut merupakan suatu proses untuk memindahkan dokumen fisik menjadi digital. Rekap laporan ini dilakukan setiap

hari, kemudian pada hari sabtu dikirimkan kepada kepala bengkel untuk mengetahui kuantitas kerja masing masing mekanik.

Dalam rekap laporan kinerja mekanik data yang diperlukan yaitu nama teknisi, nomor invoice, nomor plat dan nominal pembayaran.

Gambar 2. 2 Laporan Kinerja Teknisi bulan April 2022

Bulan APRIL		15/04/2022				16/04/2022				20/04/2022			
No	Nama	NO INV	NO PLAT	QTY	NOMINAL	NO INV	NO PLAT	QTY	NOMINAL	NO INV	NO PLAT	QTY	NOMINAL
10	IAGUS SETIAWAN	IG22000778	LMS4PX	1	Rp. 150.040	F22000516	K142EVC	0	Rp. 461.999	IS22000188	N282777	1	Rp. 152.500
11		IG22000805	K9179HL	1	Rp. 250.000	F22000817	K1008BL	0	Rp. 511.306	IG22000928	K1762CL	1	Rp. 199.999
12		IG22000810	K1290OC	1	Rp. 200.000	F22000820	K1188OC	0	Rp. 577.499	IG22000929	K7908C	1	Rp. 122.000.000
13		IG22000811	K142EVC	1	Rp. 200.000	F22000822	K1792NL	0	Rp. 511.306	IG22000916	M9133G	1	Rp. 122.000.000
14		PM22000867	PM22000867	1	Rp. 210.000	IG22000924	K91779W	1	Rp. 21.000	IG22001017	AD1298BD	1	Rp. 122.000.000
15		PM22000878	K12210D	1	Rp. 427.500	IG22000916	M90914E	1	Rp. 282.500	PM22001027	K8858AL	1	Rp. 599.999
16		PM22001180	K12019FF	1	Rp. 466.343	IG22001117	K7927NL	1	Rp. 150.000	PM22000809	K1428C	1	Rp. 400.000
17						IG22000913	K1796C	1	Rp. 150.000				
18						IG22000915	AD999101	1	Rp. 640.397				
19						PM22000589	730V	1	Rp. 640.397				
20						TOTAL		7	Rp. 5.120.999	TOTAL		7	Rp. 1.302.497
21	ZAHWAD BIQI FARIQI	IG22000924	K43HA	1	Rp. 134.999	F22000819	K1649OC	0	Rp. 577.499	IG22000912	B27580D	1	Rp. 134.122
22		IG22000852	K1291OC	1	Rp. 400.000	F22000813	K1618OC	0	Rp. 531.300	IG22000918	K18179W	1	Rp. 203.500
23		PM22000887	K1175OC	1	Rp. 44.999	IG22000914	K8641OC	1	Rp. 44.999	IG22000947	K85C	1	Rp. 338.999
24						PM22000586	K5488C	1	Rp. 438.999	PM22000806	K8724AL	1	Rp. 338.999

Sumber : Data admin service CV. Surya Indah Motor Jepara

b. Pengisian VOC untuk meningkatkan kualitas pelayanan Surya Indah Motor

Setelah terdapat pelanggan service, customer diharuskan mengisi survey untuk meningkatkan kualitas pelayanan. Dalam CV. Surya Indah Motor Jepara, pengisian VOC dilakukan oleh SA (Service Advisor) kemudian di finalisasi oleh bagian CRC.

c. Pengisian data setelah service

Pengisian data setelah service dilakukan sehari setelah service, data tersebut dibutuhkan sebagai reminder 6 bulan setelah service dilakukan. Jadi, setelah customer melakukan service di CV. Surya Indah Motor Jepara akan diingatkan untuk service kembali dalam jangka waktu 6 bulan.

Gambar 2. 3 Pengisian data setelah service bulan Juni 2022

No	Tgl Transaksi (DD/MM/YY)	Tglul kendaraan (DD/MM/YY)	Nama Perekaman (SI)	Nama Perekam (SI)	Telepon Surya (SI)	Telepon Surya (SI)	Telepon Surya (SI)	Telepon Surya (SI)	Telepon Surya (SI)	Kode Dealer (SI)	Tipe service (SI)
1	01/06/22	2012		HABIB	08121400947					K1012C	NEI00014
2	01/06/22	2011		SUKR	08121462077					K1159K	NEI00014
3	01/06/22	2018		NAJIA	08121346189					K1110K	NEI00014
4	01/06/22	2015		AKIP	08184242811					H1880TQ	NEI00014
5	01/06/22	2003		MATTAN	081213100678					0808AA	NEI00014
6	01/06/22	2014	SLS ARTSRIKOL, PT	DEHA	081201113055					K091AA	NEI00014
7	01/06/22	2018	AUTOREBIT LANCAR S, PT	BAMBANG	08122846464					87128CB	NEI00014
8	01/06/22	2012	SIWAH WIGUNAWATI, CV	BERDIY	08120201389					HE010P	NEI00014
9	02/06/22	2014		NAJRI	08120648128					K0201C	NEI00014
10	02/06/22	2013		HANDOTO	08112743053					K1187C	NEI00014
11	02/06/22	2018		SAUTAR	08179451011					K1014L	NEI00014
12	02/06/22	2016	ONG TRADING INDONESIA, PT	BOJNE	081201740787					K1210S	NEI00014
13	02/06/22	2016	PARKLAND WORD INDONESIA, PT	DRETT	08122004242					K1017B	NEI00014
14	02/06/22	2015	ONG TRADING INDONESIA, PT	DRETT	08121114686					K1209C	NEI00014
15	02/06/22	2011		NAJRI	08120388136					K1193K	NEI00014
16	02/06/22	2018		DIYARISNI	08122812469					K0913A	NEI00014
17	02/06/22	2018		BERICKA	08120121441					K0918L	NEI00014
18	02/06/22	2017	SIWANG SEPANGA SERVICE, PT	ARICI	08121236189					K0914G	NEI00014
19	02/06/22	2018	OTO PALAMARHA, PT	YUDA	08121366187					HE010L	NEI00014

Sumber : Data MRS CV. Surya Indah Motor Jepara

d. Mencocokkan data di sistem dan di surat tagihan

Seluruh piutang yang tercatat di CV. Surya Indah Motor direkap dalam satu file. Pencocokan dilakukan satu minggu sekali untuk mengetahui piutang mana yang belum tertagih. Setelah mengetahui piutang belum tertagih maka data dimasukkan dalam memo untuk di follow up kembali.

Gambar 2. 4 Piutang Service bulan April 2022

No	Tanggal Nota	No Transaksi	Nama	NOMINAL	COMMENT
1-30					
1	26-01-2022	P1200016	TUNAS TOYOTA CEMBE, PT	100000	Tagihan setiap minggu di tag ke. itu kembali ke trans
2	18-01-2022	N12101284	MUSHALDI	400400	Tagihan karyawan SIP
3	4884	N12000488	KURNIUD SUBANTO	80000	Admin perantara Mei 2022
4	44719	N12000482	HENDRO	30120	Tagihan karyawan SIP
5	17-01-2022	N12000382	PT BHUMI JENAKA SERVICE	200000	Tagihan setiap minggu oleh trans. Tagihan payment minggu 1 minggu sebulan itu
6	24-01-2022	N12000708	PT BHUMI JENAKA SERVICE	100000	Tagihan setiap minggu oleh trans. Tagihan payment minggu 1 minggu sebulan itu
7	23-01-2022	D12000314	PT BHUMI JENAKA SERVICE	87000	Tagihan setiap minggu oleh trans. Tagihan payment minggu 1 minggu sebulan itu
8	18-01-2022	PA12000214	ARI HARDO	100071	Tagihan minggu 1
9	18-01-2022	PA12000217	PT BHUMI JENAKA SERVICE	270000	Tagihan setiap minggu oleh trans. Tagihan payment minggu 1 minggu sebulan itu
10	23-01-2022	PA12000506	PT BHUMI JENAKA SERVICE	87000	Tagihan setiap minggu oleh trans. Tagihan payment minggu 1 minggu sebulan itu
11	14-01-2022	BA12000106	PT BHUMI JENAKA SERVICE	400000	Tagihan setiap minggu oleh trans. Tagihan payment minggu 1 minggu sebulan itu

Sumber : Data admin service CV. Surya Indah Motor Jepara

e. Menulis data piutang masuk secara manual di buku Laporan Tagihan

Selain dicatat menggunakan komputerisasi, piutang masuk dicatat secara manual di buku laporan tagihan untuk mempermudah admin dalam memantau piutang yang belum tertagih.

f. Memberi pelayanan dibagian kasir

Pelayanan di bagian kasir yang penulis lakukan yaitu memberikan pelayanan saat customer melakukan pembayaran, mencatat transaksi yang masuk, mencetak kwitansi pembayaran cash, kredit dan tagihan, serta pembuatan laporan harian kasir.

g. Pengecekan laporan harian kasir

Setiap satu minggu sekali bagian kasir budget dan kasir penerimaan melakukan pengecekan berkas yang kemudian dikirim ke PT. SUN STAR MOTOR

Dalam aktivitas kegiatan magang yang saya lakukan dibagian admin *service* saya mengidentifikasi beberapa masalah yang ada dalam perusahaan :

- a. Penjualan menurun
- b. Penjualan tidak sesuai dengan target yang telah ditentukan
- c. Perputaran piutang yang rendah

menurut saya kendaraan dengan merk Toyota menjadi *the best wholesale brand* yang menunjukkan keunggulannya dalam hal memasarkan berbagai jenis mobil di Indonesia sehingga dapat menembus pangsa pasar yang signifikan di Indonesia.

Meski tidak setiap tahunnya mengalami kenaikan, posisi Toyota tetap menjadi *market leader* di Indonesia serta menjadi *The Best In Town* di setiap provinsi, kabupaten maupun kota. Hal ini menunjukkan baiknya produk yang ditawarkan sehingga harus dipertahankan untuk kedepannya.

Tabel 2.2

Data penjualan CV. Surya Indah Motor Jepara Tahun 2020-2021

Bulan	Penjualan 2020	Penjualan 2021
Januari	42	30
Febuari	46	18
Maret	36	43
April	25	41
Mei	21	32
Juni	12	26
Juli	19	37
Agustus	19	55
September	19	41
Oktober	23	41
November	27	70
Desember	35	83
JUMLAH	324	517

Sumber : Admin BBN CV. Surya Indah Motor Jepara

Pada proses penjualan unit Toyota pastinya harus memperhatikan segmentasi pasar yang sesuai agar promosi bisa tepat sasaran. Segmentasi pasar merupakan suatu strategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen. Kegiatan pemasaran pada perusahaan dapat dilakukan menjadi lebih terarah serta efektif dan efisien apabila dilaksanakan dengan membuat segmentasi pasar terlebih dahulu. Menurut Machfoedz (2016) segmentasi pasar merupakan kegiatan/ teknik yang digunakan untuk

mengelompokkan pasar dengan skala besar menjadi unit yang lebih mudah untuk diidentifikasi, sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan menurut Tjiptono(2017) segmentasi pasar merupakan suatu pembagian pasar secara keseluruhan yang bersifat heterogen kedalam beberapa segmentasi yang cenderung bersifat homogen didalam segala aspek.

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan, rata-rata konsumen Toyota merupakan orang dari kalangan menengah keatas. Segmentasi pasar menengah keatas cenderung tidak akan mempermasalahkan harga asalkan barang yang dibeli dengan harga yang dibayarkan sesuai dengan kualitas yang didapatkan.

Agar dapat meningkatkan daya beli, CV. Surya Indah Motor Jepara dapat menggunakan bauran *marketing mix* yang terdiri dari 7P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat), *people* (manusia), *physical evidence* (bukti fisik) dan *process* (proses). CV. Surya Indah Motor Jepara saat ini kurang eksis dibidang *digital marketingnya*. Website dan media sosial jarang diupdate, sehingga kadang informasi yang tersedia sudah kadaluarsa. Perusahaan bisa melakukan *upgrade* promosi secara rutin di media sosial untuk lebih menarik pembeli dan menunjukkan eksistensinya kepada masyarakat. CV. Surya Indah Motor Jepara juga menambah tenaga kerja khusus di bidang *digital marketing* , sebab posisi tersebut saat ini sangat diperlukan dikantor untuk editing berbagai macam kegiatan seperti pembuatan poster brosur dan lain sebagainya agar tidak tercampur dengan pekerjaan lain dan dapat mengaktifkan kembali *social media* yang dimiliki. Akan

tetapi, perusahaan masih belum mencapai target yang telah ditetapkan. Hal tersebut dapat dilihat melalui data target penjualan berikut ini :

Tabel 2.3
Data Penjualan dan Target Penjualan CV. Surya Indah Motor Jepara pada Tahun 2020-2021

Bulan	Target 2020	Penjualan 2020	Keterangan	Target 2021	Penjualan 2021	Keterangan
Januari	42	42	sesuai	31	30	tidak sesuai
Febuari	38	46	sesuai	32	18	tidak sesuai
Maret	37	36	tidak sesuai	35	43	sesuai
April	32	25	tidak sesuai	55	41	tidak sesuai
Mei	38	21	tidak sesuai	48	32	tidak sesuai
Juni	29	12	tidak sesuai	42	26	tidak sesuai
Juli	42	19	tidak sesuai	49	37	tidak sesuai
Agustus	40	19	tidak sesuai	50	55	sesuai
September	53	19	tidak sesuai	51	41	tidak sesuai
Oktober	52	23	tidak sesuai	52	41	tidak sesuai
November	49	27	tidak sesuai	52	70	sesuai
Desember	56	35	tidak sesuai	47	83	sesuai
JUMLAH	508	324		544	517	

Sumber : Admin BBN CV. Surya Indah Motor Jepara

Dapat dilihat dari tabel, bahwa banyak penjualan yang tidak sesuai dengan target setiap bulannya. Menurut Swastha dalam Sutopo (2012:27), Target penjualan adalah jumlah barang/ jasa yang harus terjual yang telah ditetapkan sebelumnya oleh suatu perusahaan. Sedangkan, Menurut Anogra dalam Sutopo (2012:28), volume penjualan adalah jumlah penjualan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Hal yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan memberikan kebijakan pembayaran secara kredit untuk menarik minat konsumen dalam pembelian mobil karena pembayarannya yang bisa diangsur dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Menurut bapak Maula Muham Basori selaku Supervisor pada CV. Surya Indah Motor Jepara, pembayaran secara kredit menyebabkan adanya dana perusahaan yang tertanam dalam piutang yang tidak bisa dialokasikan menjadi kas untuk kegiatan operasional perusahaan. Selain itu, dari data yang saya dapatkan ketika magang masih banyak piutang yang telat bayar sehingga akan mengganggu perputaran kas perusahaan.

Tabel 2.4
Data Piutang CV. Surya Indah Motor Jepara tahun 2019-2021

Tahun	Total Piutang	Piutang telat bayar	Piutang dibayar tepat waktu
2019	Rp. 2.282.538.747	Rp 233.708.743	Rp 2.048.830.004
2020	Rp. 2.557.038.494	Rp 309.883.654	Rp 2.247.154.840
2021	Rp 2.725.753.064	Rp 271.500.304	Rp 2.454.252.760

Sumber: CV. Surya Indah Motor Jepara

Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa setiap tahunnya perusahaan mengalami peningkatan piutang yang telat bayar. Oleh karena itu perlu adanya pengelolaan piutang yang baik agar terhindar dari adanya piutang tidak tertagih. Hal yang dapat

menjadi faktor penyebab pelanggan telat membayar yaitu dikarenakan waktu yang diberikan singkat yang mengakibatkan nominal pembayaran lebih besar jika dibandingkan dengan jangka waktu pembayaran yang lebih lama.



BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Dalam pengelolaan suatu perusahaan, permasalahan merupakan suatu hal yang tidak bisa dihindari oleh siapapun. Namun, keberadaannya mampu menjadikan bahan evaluasi sehingga dapat menjadi pembelajaran dikemudian hari. Permasalahan tersebut bisa muncul dari berbagai macam aspek, bisa dari teknis maupun dari sistem internal dalam suatu perusahaan. Tidak dapat dipungkiri, bahwasannya didalam CV. Surya Indah Motor Jepara yang sudah cukup lama berdiri dan sudah memiliki sistem yang terstruktur saya masih menjumpai suatu permasalahan. Dalam hal ini penulis memaparkan identifikasi permasalahan berdasarkan dengan hasil survey pada CV. Surya Indah Motor Jepara .

Penulis mengidentifikasi permasalahan yang ada CV. Surya Indah Motor Jepara karena terdapat urgensi permasalahan yang akan mempengaruhi keberlangsungan dari perusahaan terkait. Adapun analisis permasalahan yang didapatkan dalam survey mengenai permasalahan tersebut sebagai berikut :

3.1 Penjualan tidak sesuai dengan Target Perusahaan

Penjualan produk perusahaan dapat menghasilkan laba bagi perusahaan. Tentunya dengan adanya penjualan akan bermanfaat bagi perusahaan. Dengan penjualan yang sesuai maka akan menghasilkan keuntungan yang tinggi sehingga

perusahaan mampu berkembang dan perputaran kas juga lancar. Setiap perusahaan pasti memiliki target untuk kuantitas penjualan produk tiap bulannya, sama halnya dengan CV. Surya Indah Motor Jepara yang memiliki target atas penjualan mobil. Akan tetapi, seringkali penjualan mobil di perusahaan tidak sesuai target yang telah ditentukan. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu cara pemasaran produk oleh *sales*.

Menurut observasi yang saya lakukan, *marketing* yang dilakukan oleh *sales* CV. Surya Indah Motor berfokus pada *event* dan kurang melakukan promosi di media sosial. Padahal di masa sekarang ini, *digital marketing* berperan sangat penting bagi perusahaan agar dapat memperkenalkan produknya kepada pelanggan. Pada pemasaran melalui *digital marketing*, CV. Surya Indah Motor Jepara hanya menggunakan whatsapp dan Instagram untuk mempromosikan produknya. Untuk Instagram CV. Surya Indah Motor Jepara juga kurang *update* sehingga informasi yang ada didalamnya sudah kadaluarsa. Sekarang banyak sekali media yang dapat digunakan untuk mempromosikan produk yang jangkauannya lebih luas sehingga peluang penyebaran informasi mengenai produk kepada masyarakat lebih banyak.

3.2 Terdapat Piutang Menumpuk di CV. Surya Indah Motor Jepara

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, CV. Surya Indah Motor Jepara mengalami beberapa kendala dalam melaksanakan kegiatannya baik dari unit fungsional SDM, pemasaran maupun keuangan. Adapun permasalahan perusahaan yang akan penulis bahas dalam laporan MBKM ini yaitu mengenai piutang. Data

wawancara diperoleh dari narasumber yang merupakan pegawai di CV. Surya Indah Motor Jepara. Informan yang diwawancarai terdiri dari Admin Service, bagian kasir, dan asisten ADH.

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan, terdapat permasalahan yang berkaitan dengan piutang. Dalam pelayanan CV. Surya Indah Motor memberikan beberapa pembayaran bagi pengguna jasa service yaitu secara tunai (*cash*), *debit* dan kredit/ tagihan. Ketika pembayaran dilakukan secara kredit maka akan menimbulkan piutang yang harus dilunasi sesuai dengan tenggang waktu yang telah ditentukan. Pembayaran secara kredit ini akan menimbulkan resiko adanya piutang tidak tertagih, jadi dibutuhkan pengelolaan piutang yang baik demi tercapainya tujuan perusahaan dan kelancaran arus piutang. Piutang harus mendapat penanganan khusus untuk menghindari terjadinya kerugian yang timbul dari piutang tidak tertagih.

Perputaran piutang menunjukkan berapa lama modal kerja tertahan dalam piutang. Ketika piutang semakin cepat tertagih maka semakin cepat pula perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut. Ketika arus kas lancar maka tingkat profitabilitas perusahaan juga akan meningkat. Perputaran pada piutang memiliki pengaruh langsung terhadap modal kerja. Semakin tinggi rasio piutang menunjukkan bahwa modal yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah. Hal ini akan membuat kondisi perusahaan semakin baik. Dan sebaliknya, jika semakin rendah rasio piutang, maka menunjukkan adanya *over investmen* pada piutang. Pada CV. Surya Indah Motor Jepara perputaran piutang masih terbilang rendah

dikarenakan umur rata-rata pembayaran piutang kurang tepat waktu sehingga mempengaruhi perputaran piutang. Hal tersebut dikarenakan adanya kelonggaran pada sistem pembayaran, sehingga perlu dilakukan pengelolaan piutang dengan lebih baik.



BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 Telaah Literatur

4.1.1 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba atau keuntungan dalam satu periode tertentu. Profitabilitas juga dapat dijadikan sebagai alat untuk mengukur efektivitas operasional perusahaan. (Sofia Prima Dewi, 2020) berpendapat bahwa profitabilitas menjadi salah satu faktor yang dapat digunakan untuk menilai baik buruknya kinerja dalam perusahaan. Pengukuran efektivitas suatu perusahaan dalam hal menghasilkan keuntungan dengan pemanfaatan total aktiva yang dimilikinya yaitu menggunakan Return on Asset (ROA).

(Anggraini & Mawardi, 2020) mengatakan bahwa Return On Asset (ROA) merupakan bagian dari rasio profitabilitas yang digunakan sebagai alat ukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba dengan menggunakan aktiva di perusahaan.

4.1.2 Faktor yang mempengaruhi profitabilitas

Menurut Munawir (2007:89), besarnya Return on assets (ROA) dipengaruhi oleh dua faktor yaitu: a) Tingkat perputaran aktiva yang digunakan untuk operasional perusahaan . b) Profit Margin atau besarnya keuntungan dari

kegiatan operasional perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk presentase serta jumlah penjualan bersih. Profit margin adalah pengukuran keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

Kasmir (2008 : 89) menyebutkan bahwa faktor – faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas adalah sebagai berikut:

- a) Aktiva tetap
- b) Aktiva lancar
- c) Total aktiva
- d) Total biaya
- e) Perputaran total aktiva
- f) Laba bersih
- g) Margin laba bersih
- h) Total biaya

4.1.3 Penjualan

Sadeli (2005) menyatakan bahwa “Penjualan adalah kegiatan menukarkan uang dengan barang/jasa dengan menggunakan cara mempengaruhi seseorang agar membeli barang yang telah ditawarkan sehingga sama-sama saling menguntungkan dan mendapatkan kepuasan”.

Menurut Swasta (2005) terdapat 3 tujuan yang harus dicapai dalam penjualan, pertama adalah untuk sampai pada volume penjualan yang telah ditentukan, kedua untuk menghasilkan keuntungan dan terakhir sebagai

penunjang perusahaan agar dapat berkembang. Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu tindakan menjual barang yang telah diproduksi, baik diproduksi oleh penjual sendiri ataupun dari orang lain untuk dijual kembali kepada pelanggan baik secara tunai maupun kredit karena pada dasarnya penjualan memiliki dua jenis yaitu penjualan secara tunai dan secara kredit. Penjualan tunai (*cash*) merupakan penjualan yang langsung mendapatkan pembayaran dari pembeli, sedangkan penjualan secara kredit memiliki tenggang waktu untuk pembeli membayar barang/jasa yang telah diterima yang nantinya menjadi piutang dalam perusahaan.

Penjualan tunai memiliki keuntungan yang langsung terealisasi kedalam bentuk kas perusahaan yang bisa digunakan sebagai biaya operasional perusahaan dan digunakan untuk mempertahankan likuiditas perusahaan. Sedangkan, selain untuk mendapatkan uang perusahaan juga harus memperbesar volume penjualannya yaitu dengan cara penjualan secara kredit untuk menarik minat pembeli. Akan tetapi penjualan kredit yang tidak segera dilunasi mengakibatkan kas mengendap dalam piutang dan jika tidak segera diatasi akan menimbulkan kerugian. Kerugian yang bisa timbul akibat adanya penjualan secara kredit adalah piutang tidak tertagih yang akan mengakibatkan adanya biaya administrasi piutang.

4.1.4 Strategi Pemasaran Produk

Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran merupakan suatu cara dimana fungsi pemasaran dapat mengatur kegiatannya dengan tujuan untuk mencapai pertumbuhan yang dapat menguntungkan didalam penjualan produk.

Bauran pemasaran menurut Kotler (2007; 17) merupakan segala hal yang dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai tujuan pemasaran secara terus menerus. Strategi pemasaran bisa menggunakan strategi *Marketing Mix*, menurut Saladin (2006; 3), bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah suatu variabel dalam pemasaran yang dilakukan untuk mencapai tujuannya. Sehingga sekumpulan variabel yang dapat dikendalikan bisa disebut dengan bauran pemasaran.

4.1.5 Klasifikasi Transaksi Penjualan

Terdapat beberapa jenis transaksi dalam penjualan, menurut Midjan (2001) transaksi penjualan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan secara tunai

Merupakan penjualan dengan cara *cash* dan pada umumnya pembayaran terjadi secara kontan atau langsung menggunakan uang tunai.

2. Penjualan secara kredit

Merupakan penjualan dengan pembayaran menggunakan tenggang waktu, biasanya rata-rata jatuh tempo adalah satu bulan.

3. Penjualan tender

Merupakan penjualan yang dilakukan melalui prosedur tender untuk memenangkan tender dan harus memenuhi berbagai macam prosedur.

4. Penjualan ekspor

Merupakan penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

5. Penjualan konsinyasi

Merupakan penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

6. Penjualan grosir

Merupakan penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

4.1.6 Piutang

(Nainggolan, 2021) menyatakan bahwa piutang merupakan suatu aset perusahaan yang didapatkan dari penjualan barang ataupun jasa secara kredit. Suatu perusahaan memberikan pelayanan pembayaran secara kredit karena suatu pertimbangan yaitu untuk mendapatkan tingkat penjualan/penggunaan jasa yang tinggi sehingga akan meningkatkan laba perusahaan.

Pembayaran secara kredit pastinya memiliki resiko bagi perusahaan, yaitu adanya piutang tidak tertagih, sehingga perusahaan harus memiliki kebijakan

kredit yang ketat. Beberapa kebijakan kredit yang dapat digunakan menurut (Ardiprawiro, 2016) yaitu :

a. Standar Kredit

Standar kredit bisa diklasifikasikan sebagai suatu syarat yang diberikan oleh perusahaan dalam memberikan batas pembayaran secara kredit kepada *customer*.

b. Syarat kredit

Pemberian syarat kredit ini juga berhubungan dengan standar kredit. Kebijakan ini mampu membantu dalam penjualan kredit dan dapat membuat pelanggan agar segera melunasi pembayaran. Perusahaan memberikan jangka waktu pembayaran untuk melunasi pembayaran kredit yang diterima (Ardiprawiro, 2016)

Contohnya, perusahaan memberikan persyaratan pembayaran kredit 3/20, net 30 . Artinya *customer* diberikan jangka waktu pelunasan selama 30 hari, apabila pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 20 hari maka akan mendapatkan potongan 3%.

c. Kebijakan Dalam penagihan

Menurut (Syahyunan, 2015), kebijakan dalam penagihan piutang adalah sebagai berikut :

1. Penagihan melalui surat
2. Penagihan melalui telepon

3. Melakukan kunjungan secara personal
4. Melalui jalur hukum jika pelanggan tidak segera melunasi hutangnya.

4.1.7 Manajemen Piutang

Menurut (Rivandi & Septiana, 2020) dalam suatu perusahaan, sistem pengendalian piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan suatu perusahaan saat melakukan kebijakan pembayaran secara kredit. Ketika perusahaan melakukan kelalaian dalam pengendalian piutang akan memberikan dampak yang serius bagi perusahaan. Salah satu hal yang berkontribusi terhadap laporan keuangan perusahaan khususnya pada efektivitas arus kas adalah pengendalian piutang.

4.1.8 Piutang Tidak Tertagih

Piutang tidak tertagih merupakan suatu kerugian pendapatan perusahaan yang memerlukan suatu pencatatan yang tepat dikarnakan penuruaktiva piutang akan mempengaruhi laba dan ekuitas pemegang saham (Costa, 2015)

Menurut (Costa, 2015) Jika terdapat piutang tidak tertagih dalam perusahaan, terdapat dua metode yang digunakan dalam penyisihan piutang tidak tertagih yaitu :

1. Metode penghapusan langsung

Metode ini dilakukan dengan cara mengkredit piutang pelanggan dan beban piutang tidak tertagih di letakkan pada debet. Hal tersebut bisa

dilakukan dengan syarat departemen kredit sudah memutuskan bahwa akun piutang pelanggan sudah tidak tertagih

2. Metode Penyisihan

Suatu metode dalam mencatat kerugian penagihan dengan dasar perkiraan, dalam metode ini tidak perlu menunggu pelanggan mana yang tidak melunasi utang ke perusahaan.



BAB V

METODE PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA

Tujuan dalam penulisan laporan magang dapat dicapai apabila dalam penulisannya didukung menggunakan data-data yang lengkap dan sesuai dengan fakta di perusahaan. Jenis data yang digunakan penulis dalam melakukan pembuatan laporan ini yaitu berupa tulisan dan tindakan, kemudian menggunakan data tambahan seperti dokumen dan lain sebagainya. Data dalam bentuk tulisan atau tindakan orang yang telah diwawancarai atau sering disebut dengan data primer. Sedangkan, data tambahan seperti dokumen tertulis disebut data sekunder.

5.1 Jenis Data

a. Data primer

Menurut (Sugiyono, 2018) data primer merupakan sumber data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti secara langsung dari sumber pertama objek penelitian dilakukan. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara observasi atau pengamatan secara langsung serta wawancara kepada karyawan Cv. Surya Indah Motor Jepara.

b. Data sekunder

Menurut (Sugiyono, 2018) data sekunder merupakan data yang tidak secara langsung diberikan saat pengumpulan data, namun data diberikan dalam

bentuk dokumen atau orang lain. Biasanya data sekunder diperoleh dari berbagai literatur, penelitian terdahulu, buku dan dokumen terkait. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini didapatkan dari literatur, jurnal ilmiah, buku, dserta dokumen dan arsip dari CV. Surya Indah Motor Jepara.

5.2 Metode pengumpulan data

1. Metode Wawancara

Metode wawancara ini dilakukan untuk menemukan permasalahan perusahaan yang akan dijadikan topic dalam pembahasan. Wawancara dilakukan penulis dengan pihak yang berkompeten didalam bidang permasalahan yang diambil dalam penulisan laporan ini. Kegiatan wawancara dilakukan penulis dengan cara tanya jawab mengenai profil dan sejarah perusahaan, struktur organisasi serta mengenai masalah yang terdapat dalam perusahaan.

2. Metode Observasi

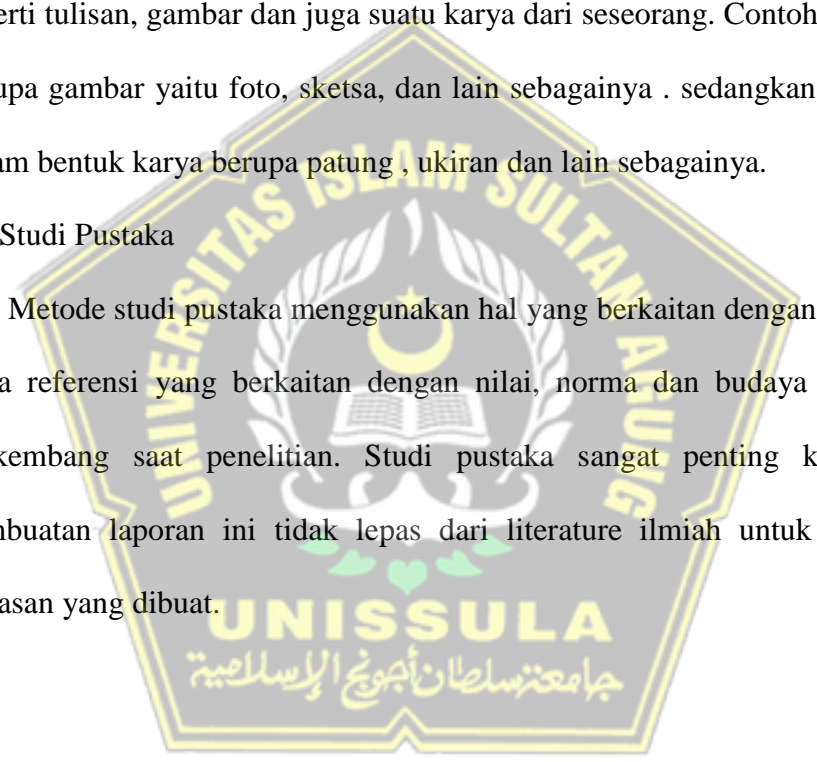
Pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi dilakukan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. Dalam hal ini, penulis melakukan pengamatan secara langsung di CV. Surya Indah Motor Jepara untuk mendapatkan informasi nyata mengenai perusahaan tersebut. Dengan metode observasi juga penulis dapat mengetahui informasi mengenai pengendalian piutang yang dilakukan CV. Surya Indah Motor untuk memperlanjar arus piutang.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang berasal dari catatan penting suatu organisasi/lembaga yang terkait. Dokumentasi penelitian dilakukan dengan pengambilan gambar oleh peneliti yang digunakan untuk memperkuat penelitian yang dilakukan. Dokumen biasanya berbentuk seperti tulisan, gambar dan juga suatu karya dari seseorang. Contoh dokumentasi berupa gambar yaitu foto, sketsa, dan lain sebagainya . sedangkan dokumentasi dalam bentuk karya berupa patung , ukiran dan lain sebagainya.

4. Studi Pustaka

Metode studi pustaka menggunakan hal yang berkaitan dengan kajian teitis serta referensi yang berkaitan dengan nilai, norma dan budaya yang sedang berkembang saat penelitian. Studi pustaka sangat penting karena dalam pembuatan laporan ini tidak lepas dari literature ilmiah untuk memperkuat gagasan yang dibuat.



BAB VI

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

6.1 Analisis Permasalahan

6.1.1 Penjualan Tidak Sesuai dengan Target

Dalam upaya mencapai tujuan perusahaan, maka suatu perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang dapat memberikan suatu kepuasan terhadap konsumennya. Keberhasilan perusahaan tersebut tidak lepas dari bagaimana upaya yang dilakukan untuk mendapatkan keberhasilan dalam memasarkan suatu produk yang telah dihasilkan. Keberhasilan tersebut dapat dilihat dari kemampuan suatu perusahaan dalam hal mewujudkan *profit* dari produk yang telah dihasilkan.

CV. Surya Indah Motor Jepara merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif, perusahaan tersebut menjual berbagai jenis mobil dengan merk Toyota. Selain penjualan mobil, CV. Surya Indah Motor Jepara juga memberikan pelayanan jasa *service*. Brand dari Toyota ini sudah tidak diragukan lagi dalam segi kualitasnya sehingga banyak yang tertarik menggunakan mobil merk Toyota sebagai kendaraan keluarga. Akan tetapi, berdasarkan wawancara dan dari data perusahaan penjualan mobil tidak sesuai dengan target.

Menurut Laksana(2019:129) promosi merupakan suatu komunikasi dari penjualan dan pembelian yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal

menjadi mengenal produk yang dijual sehingga produk akan dibeli dan diingat. Menurut Rangkuti (2009:230) digital marketing menjadi salah satu indikator yang digunakan dalam mempromosikan produk. Digital marketing merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan berbagai media seperti blog, website dan berbagai macam jaringan media sosial yang lain (Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan, 2009).

Menurut data wawancara yang saya lakukan pada tanggal 1 Desember 2022 kepada Wahyu puji cahyani tentang masalah rendahnya penjualan mobil pada CV. Surya Indah Motor Jepara, beliau mengatakan bahwa kurangnya promosi menjadi penyebab rendahnya penjualan terutama promosi dibagian sosial media. Beliau mendapatkan informasi melalui brosur dan teman, kemudian ketika cek di sosial media untuk melihat jenis mobil beliau kesusahan karena Instagram sudah tidak update lagi.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Pradiani, 2018) menyebutkan bahwa saat ini perkembangan teknologi informasi sangatlah pesat, sehingga berbagai kegiatan bisnis kecil hingga besar memanfaatkan perkembangan teknologi ini untuk menjalankan usahanya. Akan tetapi, pada CV. Surya Indah Motor Jepata kurang dalam pemanfaatan media sosial untuk memasarkan produknya sehingga penjualan mobil tidak sesuai dengan target yang telah ditentukan. *Website* dan sosial media yang dimiliki jarang *update* sehingga informasi didalamnya kadaluarsa.

Penelitian yang dilakukan oleh Hastuti (2010) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal tersebut didukung dengan pendapat yang dikemukakan oleh Jang dan Park (2011) yang menyebutkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

6.1.2 Piutang Usaha Menumpuk di CV. Surya Indah Motor Jepara

Perusahaan merupakan suatu badan usaha yang kegiatannya dalam bidang perdagangan, jasa maupun industri. Usaha tersebut dijalankan secara teratur dan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Perusahaan akan memiliki kredibilitas yang tinggi ketika usahanya mampu mendapatkan keuntungan yang tinggi dan perusahaan tersebut mampu berkembang ditengah persaingan bisnis. Dalam mencapai kredibilitas yang diharapkan, perusahaan perlu melakukan analisis kinerja dalam perusahaan agar perusahaan tersebut dapat bertahan. Terdapat permasalahan yang sering sekali terjadi dalam piutang usaha yaitu kas perusahaan menjadi terganggu yang diakibatkan oleh pembayaran piutang yang melebihi batas waktu yang telah ditentukan

Salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah adanya piutang usaha. Penyebabnya adalah piutang usaha merupakan salah satu kategori aktiva lancar perusahaan yang dengan singkat mampu berubah menjadi kas, oleh karena itu memerlukan pengawasan dan pencatatan piutang usaha yang baik agar terhindar dari penyelewengan dan kesalahan dalam pengelolaan piutang. Penjualan produk perusahaan yang tidak

langsung menghasilkan kas berakibat dana perusahaan tertanam dalam piutang, penundaan pembayaran serta memungkinkan pelanggan tidak melakukan pembayaran atau tidak tepat sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Padahal, *goals* dari adanya penjualan kredit adalah semua pelanggan dapat membayar hutangnya. Akan tetapi, hal tersebut sering kali tidak tercapai dikarenakan masih terdapat beberapa pelanggan yang tidak mampu membayar hutangnya yang disebabkan oleh beberapa hal misalnya keuangan pelanggan yang menurun. Ketika terdapat piutang yang tidak tertagih maka perusahaan akan mencatatnya kerugian penjualan kredit sebagai debit pada beban piutang tidak tertagih. Piutang tidak tertagih merupakan resiko yang normal dialami perusahaan ketika memiliki kebijakan penjualan kredit.

Sudana, (2011) menyatakan bahwa dalam kegiatan menganalisis penjualan kredit adalah dengan menggunakan syarat five C's of credit yaitu : a) *Character* yaitu penggambaran kepribadian calon pelanggan dalam kemampuannya untuk dapat memenuhi kewajiban membayar hutang sesuai dengan syarat yang telah ditetapkan oleh penjual; b) *Capacity* yaitu bagaimana ketika seorang pelanggan memiliki usaha, dia mampu dalam pengelolaan usaha; c) *Capital* yaitu penggambaran apakah pelanggan memiliki modal yang mampu digunakan sebagai suatu kelayakan dalam pemberian kredit kepada pelanggan; d) *Collateral* yaitu penggambaran apakah pelanggan memiliki suatu jaminan yang nantinya dapat diberikan kepada perusahaan ketika pelanggan tidak mampu membayar hutangnya; e) *Conditions* yaitu penggambaran suatu kondisi pelanggan yang

dapat digunakan sebagai pertimbangan sebelum perusahaan memberikan kredit. Akan tetapi, dalam CV. Surya Indah Motor Jepara tidak menerapkan standar kredit, perusahaan menerima siapa saja yang ingin melakukan pembelian/ penggunaan jasa secara kredit sehingga riskan untuk terjadinya penumpukan piutang akibat telat dalam pembayaran.

(Bagus, 2015) menyebutkan bahwa meningkatnya profitabilitas suatu perusahaan dipengaruhi juga oleh efektif tidaknya perusahaan dalam mengelola piutang. Pengelolaan piutang yang efektif dapat dilihat dari bagaimana perputaran piutang dalam periode tertentu, semakin tinggi perputaran piutang maka perusahaan memiliki peluang yang tinggi pula dalam mendapatkan keuntungan dari adanya piutang yang mampu mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

6.2 Pembahasan

6.2.1 Pemasaran

William J. Stanton (1984) berpendapat bahwa, Pemasaran adalah seluruh sistem dalam berbagai bisnis yang bertujuan sebagai perencanaan, penentuan harga suatu barang maupun jasa dan mempromosikan barang tersebut sehingga mampu dikenal oleh konsumen serta dapat mendistribusikannya dan memuaskan konsumen.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Shige, 2020) Tawaran suatu produk sangat beragam, termasuk produk mobil. Konsumen menjadi bebas untuk menentukan pilihan sesuai dengan keinginannya. Adanya informasi tentang

produk, harga dan bagaimana pendistribusianya mampu mempengaruhi konsumen yang dikenal sebagai *marketing mix* atau bauran pemasaran. Menurut Kotler (1995:18), *marketing mix* atau bauran pemasaran yaitu suatu alat pemasaran yang dapat digunakan dalam memasarkan produk agar tepat pada sasaran pemasaran. Bauran pemasaran yaitu *product, price, place* dan *promotion* yang perlu diketahui oleh perusahaan dan digunakan agar dapat bersaing dengan perusahaan yang lain.

a. *Product* (Produk)

Supranto & Limakrisna (2011) menyatakan bahwa produk merupakan segala hal yang diinginkan konsumen dalam hal pemenuhan kebutuhan. Sedangkan, Adisaputro (2014) berpendapat bahwa produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan di pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan cara mengamati, menyukai kemudian membeli. Ketika produk mampu memenuhi kebutuhan, produk juga dapat diartikan menjadi kelompok yang bernilai dan mampu memberikan rasa puas pada penggunaannya. Tanpa adanya usaha untuk mengembangkan produk, kondisi persaingan menjadi berbahaya bagi perusahaan yang hanya mengandalkan produk yang sudah ada. Oleh sebab itu, dalam mempertahankan serta melakukan peningkatan dalam penjualan perusahaan perlu melakukan penyempurnaan serta membuat perubahan pada produk agar menghasilkan arah yang lebih baik sehingga mampu memberikan manfaat dan memiliki daya tarik yang tinggi. Produk Toyota

memiliki kualitas yang sangat baik sehingga mampu bersaing dengan merk yang lainnya dan selalu *update* dengan meningkatkan fasilitas dalam mobilnya.

b. *Price* (Harga)

Salah satu hal yang menjadi faktor dalam menentukan pembelian dan menjadi salah satu unsur terpenting dalam hal menentukan pangsa pasar dan juga tingkat laba perusahaan adalah harga produk. Naik atau turunnya harga mobil toyota tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian mobil oleh konsumen, hal tersebut dikarenakan harga mobil sesuai dengan manfaat yang diberikan.

Memang harga mobil Toyota relatif lebih tinggi akan tetapi mobil yang ditawarkan memiliki kualitas yang bagus. Toyota memiliki tipe-tipe yang bervariasi yang bisa disesuaikan dengan *budget* pembeli. Mobil dengan merk toyota ini sesuai untuk masyarakat menengah keatas. Di CV. Surya Indah Motor Jepara saat ini Toyota Agya menjadi tipe mobil paling murah dengan harga Rp162,2 juta untuk tipe terendahnya. Sedangkan, mobil Toyota New Alphard menjadi mobil paling mahal dengan harga Rp1,1milyar untuk tipe paling tinggi.

c. *Place* (Tempat)

Tempat (Place) memiliki arti dimana lokasi yang akan menjadi tujuan saluran distribusi, bagaimana kondisi tempat yang akan digunakan juga dijadikan sebagai pertimbangan. Pemilihan tempat yang sesuai diharapkan mampu memasarkan produk serta dapat menjangkau segmentasi pasar sehingga mampu

berkontribusi besar dalam keputusan pembelian oleh pelanggan dan volume penjualan dapat meningkat.

Lokasi yang digunakan di Kabupaten Jepara tepatnya di Kecamatan Tahunan cukup strategis karena tidak terlalu jauh dengan pemukiman warga. Perekonomian di Jepara bisa dikatakan tergolong cukup baik dengan ciri khas rata-rata pekerjaan masyarakatnya yaitu pengusaha mebel/pengrajin mebel sehingga penempatan CV. Surya Indah Motor Jepara sesuai dengan segmentasi pasarnya menengah ke atas.

d. *Promotion* (Promosi)

Salah satu penentu berhasil tidaknya kegiatan pemasaran produk adalah adanya promosi. Promosi merupakan segala kegiatan yang bertujuan untuk menginformasikan dan juga mengomunikasikan produk kepada konsumen, biasanya promosi berisi dengan keunggulan produk.

Promosi yang dilakukan oleh CV. Surya Indah Motor Jepara kebanyakan melalui event/pameran, untuk sosial media berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan tim *marketing* hanya melalui wa dan instagram pribadi. Hal tersebut mengakibatkan penyebaran informasi kurang luas. Sementara saat ini sedang marak pemanfaatan aplikasi lain seperti tiktok yang penyebaran kontennya lebih luas, sehingga volume penjualan dapat meningkat.

Berikut adalah data wawancara yang dilakukan kepada saudara Wahyu Puji Cahyani salah satu pembeli mobil Toyota merk Agya GR. Sport pada tanggal 1 Desember 2022 mengenai bauran pemasaran:

Tabel 6.1

Data Wawancara Mengenai Bauran Pemasaran

Fokus Pertanyaan	Daftar Pertanyaan	Daftar Jawaban
<i>Product</i>	Bagaimana kualitas mobil Toyota daripada mobil yang lain?	Kualitas mobil Toyota sangat baik, dilengkapi dengan fitur dan fasilitas yang ada pada mobil Toyota dapat menarik minat seseorang untuk membelinya. Akan tetapi pada CV. Surya Indah Motor Jepara banyak type mobil yang tidak tersedia sehingga dapat mengakibatkan pembeli akan beralih ke showroom yang lain.
<i>Price</i>	Bagaimana dengan harga mobil Toyota? Apakah terjangkau dan sesuai dengan kualitas?	Harga mobil Toyota relatif lebih tinggi dibanding yang lain, akan tetapi mobil yang ditawarkan memiliki kualitas yang bagus. Toyota memiliki tipe-tipe yang bervariasi yang bisa disesuaikan dengan <i>budget</i> pembeli. Mobil dengan merk toyota ini sesuai untuk masyarakat menengah keatas.
<i>Place</i>	Bagaimana mengenai lokasi <i>showroom</i> ? Apakah strategis atau	Lokasi <i>showroom</i> yang terletak di Kabupaten Jepara tepatnya di Kecamatan Tahunan cukup strategis karena tidak terlalu jauh

	tidak?	dengan pemukiman warga. Perekonomian di Jepara bisa dikatakan tergolong cukup baik dengan ciri khas rata-rata pekerjaan masyarakatnya yaitu pengusaha mebel/pengrajin mebel sehingga penempatan CV. Surya Indah Motor Jepara sesuai dengan segmentasi pasarnya menengah ke atas.
<i>Promotion</i>	Bagaimana mengenai promosi yang dilakukan oleh CV. Surya Indah Motor Jepara?	Beliau mendapatkan informasi mengenai <i>showroom</i> mobil ini dari brosur dan temannya. Menurutnya, untuk promosi yang dilakukan masih kurang apalagi promosi melalui <i>digital marketing</i> .

Sumber : Penulis (2023)

6.2.2 Digital Marketing

Pencapaian pangsa pasar yang dituju oleh penjual didukung dengan penggunaan media yang tepat mampu meningkatkan volume penjualan sehingga akan menghasilkan laba bagi perusahaan. Menurut (Chaffey, 2000), *digital marketing* adalah suatu pengembangan *marketing* tradisional yang proses pemasarannya hanya melalui media-media offline misalnya brosur, iklan melalui televisi maupun radio dan lain sebagainya. Kemudian setelah perkembangan teknologi sehingga mendukung kemudahan berkomunikasi maka pemasaran pada

suatu perusahaan mulai mengalami perkembangan yaitu dengan memanfaatkan media sosial atau internet dan sekarang disebut dengan *digital marketing*.

Menurut wawancara yang saya lakukan dengan Wahyu Puji Cahyani salah satu pembeli mobil Toyota merk Agya GR. Sport pada tanggal 1 Desember 2022, sosial media dari CV. Surya Indah Motor Jepara kurang menarik dan tidak update, menurutnya tampilan sosial media instagram CV. Surya Indah Motor Jepara tidak seperti sosial media lainnya yang menarik dan mempermudah calon pelanggan untuk mencari informasi.

Menurut Kotler dalam Widodo (2002) *digital marketing* memberikan keuntungan yang besar bagi perusahaan. Pertama, perusahaan besar maupun kecil dapat menggunakannya. Kedua, Dalam beriklan tidak memiliki batasan jika dibandingkan dengan promosi menggunakan media cetak ataupun siaran televisi atau radio. Ketiga, dalam pencarian mengenai keterangan produk sangatlah cepat aksesnya jika dibandingkan dengan surat maupun fax. Keempat, situs dalam *digital marketing* dapat dikunjungi oleh siapa saja dan dimana saja.

6.2.3 Rekapitulasi dan Hasil Analisis Piutang

Rekapitulasi pencatatan piutang merupakan sebuah laporan yang berisi tentang kewajiban konsumen yang masih harus dibayarkan kepada perusahaan pada periode tertentu. Pencatatan piutang ini penting bagi suatu perusahaan karena dapat digunakan untuk mengetahui seberapa banyak nominal yang belum terbayarkan. Berikut ini merupakan rekapitulasi piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara pada tahun 2019-2021 :

Tabel 6.2

CV. Surya Indah Motor Jepara

LAPORAN PIUTANG TAHUN 2019

Bulan	Total piutang
Januari	Rp 166.890.882
Februari	Rp 154.024.750
Maret	Rp 193.710.961
April	Rp 221.669.883
Mei	Rp 148.583.168
Juni	Rp 204.730.475
Juli	Rp 194.171.457
Agustus	Rp 199.347.018
September	Rp 181.414.264
Oktober	Rp 221.363.816
November	Rp 178.484.433
Desember	Rp 218.147.640
Jumlah	Rp 2.282.538.747

Sumber : CV. Surya Indah Motor Jepara



Tabel 6.3

CV. Surya Indah Motor Jepara
LAPORAN PIUTANG TAHUN 2020

Bulan	Total piutang
Januari	Rp 288.097.224
Februari	Rp 309.519.635
Maret	Rp 257.302.369
April	Rp 233.253.698
Mei	Rp 236.467.277
Juni	Rp 193.874.314
Juli	Rp 149.667.624
Agustus	Rp 191.060.855
September	Rp 207.837.043
Oktober	Rp 184.328.946
November	Rp 151.942.663
Desember	Rp 153.686.846
Jumlah	Rp 2.557.038.494

Sumber : CV. Surya Indah Motor Jepara

Tabel 6.4

CV. Surya Indah Motor Jepara
LAPORAN PIUTANG TAHUN 2021

Bulan	Total piutang
Januari	Rp 258.998.014
Februari	Rp 213.092.785
Maret	Rp 238.087.565
April	Rp 208.581.232
Mei	Rp 241.544.003
Juni	Rp 224.354.123
Juli	Rp 209.572.442
Agustus	Rp 204.173.926
September	Rp 202.559.743
Oktober	Rp 257.399.421
November	Rp 242.853.289
Desember	Rp 224.536.521
Jumlah	Rp 2.725.753.064

Sumber : CV. Surya Indah Motor Jepara

Berdasarkan data diatas, fenomena yang terjadi didalam perusahaan yaitu adanya peningkatan piutang usaha setiap tahunnya. Hal tersebut memerlukan manajemen piutang yang baik sehingga dana perusahaan yang tertanam menjadi piutang bisa segera dialokasikan menjadi kas kembali.

Tabel 6.5
Data penjualan kredit dan piutang usaha
CV. Surya Indah Motor Jepara
Tahun 2019-2021

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang awal	Piutang akhir	Rata-rata
2019	Rp 2.282.538.747	Rp 166.890.882	Rp 218.147.640	Rp 188.519.261
2020	Rp 2.557.038.494	Rp 288.097.224	Rp 153.686.846	Rp 220.892.035
2021	Rp 2.725.753.064	Rp 258.998.014	Rp 224.536.521	Rp 241.767.268

Sumber : Penulis (2023)

Dari tabel 6.4 menyebutkan bahwa rata –rata piutang naik setiap tahunnya. Perputaran pada piutang mempunyai hubungan yang relatif dengan syarat penjualan pada perusahaan. Perputaran piutang yang semakin tinggi menjadikan smakin banyak pula jumlah piutang yang mampu ditagih oleh perusahaan, sehingga akan memperlancar kas perusahaan dan meminimalisir adanya piutang tidak tertagih. Tingginya perputaran piutang juga menunjukkan adanya syarat penjualan yang ketat pada perusahaan hal tersebut dapat menyebabkan turunya penjualan dan profit perusahaan. Perputaran piutang dapat dihitung melalui rumus berikut ini :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan secara Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Rata-rata Piutang

Hasil perhitungan piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 6.6

Hasil perhitungan perputaran piutang pada CV. Surya Indah Motor

Jepara Tahun 2019-2021

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang awal	Piutang akhir	Rata-rata	Perputaran Piutang
2019	Rp 2.282.538.747	Rp 166.890.882	Rp 218.147.640	Rp 188.519.261	12,11
2020	Rp 2.557.038.494	Rp 288.097.224	Rp 153.686.846	Rp 220.892.035	11,57
2021	Rp 2.725.753.064	Rp 258.998.014	Rp 224.536.521	Rp 241.767.268	11,27

Sumber : Penulis (2023)

Tabel 2 menunjukkan hasil dari analisis perputaran piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara pada tahun 2019 s/d tahun 2021 yaitu piutang untuk tahun 2019 dalam setahun berputar sebesar 12,11 kali, tahun 2020 berputar sebesar 11,57 kali, tahun 2021 berputar sebesar 11,27 kali. Kemudian hasil perhitungan rata-rata perputaran piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara pada tahun 2019 s/d tahun 2021 akan disajikan pada tabel berikut :

Tabel 6.7

**Hasil perhitungan rata-rata perputaran piutang pada CV. Surya Indah Motor
Jepara pada tahun 2019-2021**

Tahun	Perputaran Piutang (%)	Perkembangan (Kali)
2019	12,11	-
2020	11,57	0,56
2021	11,27	0,3
Rata-rata peningkatan (%)		0,43

Sumber : Penulis (2023)

Tabel diatas menunjukkan hasil dari perhitungan perputaran piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara pada 3 tahun terakhir, pada tahun 2019-2021 perputaran piutang menunjukkan adanya penurunan yang disebabkan oleh kenaikan rata-rata piutang. Perputaran piutang yang semakin lambat mengakibatkan kondisi keuangan perusahaan yang semakin buruk. Hal tersebut akan mengakibatkan lamanya piutang diubah menjadi kas.

6.2.4 Kebijakan Kredit Perusahaan

Hasil dari data yang telah saya kumpulkan, maka diperoleh beberapa kebijakan kredit pada CV. Surya Indah Motor Jepara sebagai berikut :

1. Periode kredit

Periode kredit yaitu waktu yang telah diberikan oleh penjual kepada pembeli untuk melakukan pelunasan pembayaran. Lama waktu yang diberikan oleh

CV. Surya Indah Motor Jepara yaitu 30 hari setelah *invoice* dan faktur pajak dikirimkan. Periode kredit pada CV. Surya Indah Motor Jepara terlalu singkat sehingga mengakibatkan pelanggan keberatan dalam pembayaran dengan nominal yang lebih besar jika dibandingkan dengan pembayaran kredit dengan jangka waktu yang lebih lama. Hal tersebut bisa menjadi faktor yang menyebabkan perputaran piutang rendah pada CV. Surya Indah Motor Jepara.

2. Standar Kredit

Standar kredit mengacu kepada kriteria yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan sebelum melakukan pembelian secara kredit.

3. Kebijakan Penagihan

Kebijakan dalam penagihan akan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan guna menagih piutang yang telah lewat waktu jatuh tempo pembayaran.

Perusahaan harus mampu membuat inovasi-inovasi baru, memperbaiki sistem kinerja dan menyusun strategi untuk dapat bersaing dalam persaingan bisnis yang semakin pesat. Salah satu hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu membuat standar dan kebijakan kredit, penjualan kredit dalam perusahaan adalah upaya untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis karena dapat meningkatkan profitabilitas (Bagus, 2015).

6.2.5 Manajemen Piutang

Manajemen piutang adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan dalam penagihan kepada kreditur akibat adanya

transaksi secara kredit. Manajemen piutang bertanggungjawab untuk memonitoring pembayaran piutang perusahaan agar tidak melebihi batas yang telah ditentukan (Atmaja, 2008 : 395). Saat perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit maka dapat menyebabkan penundaan dalam pembayaran setelah barang/jasa diterima oleh pelanggan, hal tersebut mengakibatkan dana yang tertanam dalam piutang perusahaan akan semakin besar. Penjualan secara kredit juga memiliki resiko terhadap perusahaan, misalnya terdapat kemungkinan pelanggan tidak membayar ataupun telat membayar dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan oleh perusahaan. Oleh karena itu, untuk meminimalisir adanya piutang tidak tertagih maka diperlukan manajemen piutang yang baik dalam perusahaan. (Nainggolan, 2021) menyatakan bahwa manajemen piutang memiliki manfaat bagi perusahaan yaitu menambah keuntungan perusahaan. Melalui pengelolaan piutang yang baik, maka piutang tersebut dapat ditagih tepat waktu dan diterima oleh perusahaan sebagai kas yang mampu meningkatkan keuntungan perusahaan.

Menumpuknya piutang pada CV. Surya Indah Motor Jepara berdasarkan wawancara yang saya lakukan kepada Asisten ADH (Maula Muham Basori) yaitu dikarenakan kurangnya manajemen piutang yang baik dari bagian admin dan rendahnya sistem penagihan yang menjadikan pelanggan tidak membayar piutang tepat waktu. Sedangkan melalui wawancara yang saya lakukan kepada Admin (Wardhatun Nisa) , menumpuknya piutang disebabkan oleh pembayaran

utang pelanggan tidak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan yang disebabkan oleh beberapa faktor misalnya kondisi keuangan sedang menurun.

CV. Surya Indah Motor Jepara memberikan jatuh tempo selama satu bulan setelah penerbitan *invoice* kepada pengguna jasa service untuk pelunasan piutang, surat penagihan piutang dibuat satu hari setelah faktur pajak diterbitkan dan kemudian diberikan kepada perusahaan atau instansi yang telah menggunakan jasa secara kredit. Piutang direkap menggunakan sistem komputersasi sehingga saldo piutang konsumen akan bertambah secara otomatis, hal tersebut memudahkan staf admin mengetahui jumlah piutang dalam kegiatan operasional perusahaan selama satu periode. Ketika piutang terbayar, kasir akan mendapatkan bukti kas terima yang kemudian diberikan kepada bagian accounting sebagai bukti pelunasan piutang. Pelunasan piutang bisa dilakukan secara tunai maupun transfer ke rekening perusahaan. Akan tetapi dengan pengelolaan piutang yang dilakukan oleh CV. Surya Indah Motor Jepara masih banyak pelanggan yang telat melakukan pembayaran piutang.

Menurut (Rudianto, 2012) terdapat beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk pengendalian piutang:

d. Selalu follow up piutang usaha dan melakukan penagihan secara intensif

Agar dapat terhindar dari adanya piutang tidak tertagih dan piutang yang dibayar lewat dari jatuh tempo yang telah ditentukan, perusahaan harus konsisten melakukan penagihan secara terus-menerus. Dalam penagihan tentu akan menemui alasan dari pemilik hutang untuk menunda pembayaran, oleh

karena itu perlu menyiapkan pegawai lapangan khusus untuk penagihan hutang.

b. Memperketat kebijakan kredit perusahaan

Dalam pengendalian piutang usaha perusahaan harus memperketat kebijakan kredit. Misalnya adalah mempersingkat waktu pembayaran, biasanya jatuh tempo adalah 30 hari bahkan 45 hari. Maka jika diperlukan untuk melakukan pengendalian piutang, perusahaan bisa mempersingkat menjadi 25 hari.

c. Hanya Terima Pembelian secara Tunai

Dalam fokus pengendalian piutang usaha, perusahaan dapat memberlakukan kebijakan penghapusan pembelian secara kredit dan fokus terhadap pembelian tunai. Akan tetapi hal ini mungkin bisa berdampak kepada penurunan volume penjualan, namun jika perusahaan mampu menjaga dan meningkatkan kualitas produk maka konsumen akan tetap menjatuhkan pilihan terhadap produk dari perusahaan.

Pada CV. Surya Indah Motor Jepara hanya melakukan penagihan melalui telepon dan email saja dan belum ada karyawan khusus yang menangani bagian piutang. Oleh karena itu, seharusnya perusahaan harus menyiapkan karyawan khusus menangani bagian piutang termasuk juga untuk penagihan langsung dilapangan. Jika sebelumnya penagihan hanya dilakukan melalui telepon dan email maka perusahaan bisa mencoba untuk menagih langsung ke alamat pelanggan yang sudah tercantum. Untuk jangka waktu kredit pelanggan adalah 30 hari sejak invoice diterbitkan. Dalam usaha

mempercepat pembayaran pelanggan, perusahaan bisa menggunakan kebijakan potongan misalnya 2/10, n/30 yang artinya jika pelanggan membayar dalam waktu 10 hari akan mendapatkan potongan 2% dengan jangka waktu pembayaran maksimal 30 hari. CV. Surya Indah Motor Jepara memberlakukan pembayaran secara kredit bertujuan untuk menarik minat konsumen, ketika kebijakan hanya menerima pembelian secara tunai ini diambil kemungkinan akan membuat perusahaan kehilangan pelanggan yang terbiasa melakukan pembayaran secara kredit. Akan tetapi, setiap kebijakan yang diambil oleh perusahaan akan mengakibatkan terjadinya pro dan kontra. Perusahaan dibebani oleh dua pilihan antara menjaga kondisi keuangan dalam perusahaan atau harus mensejahterakan konsumen sehingga akan meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus tetap melakukan evaluasi mengenai kebijakan kredit dalam melakukan pengendalian piutang sehingga dapat meningkatkan *profit* perusahaan.

Periode kredit pada CV. Surya Indah Motor Jepara terlalu singkat yang mungkin mengakibatkan pelanggan berat melakukan pembayaran. Selain dapat meningkatkan perputaran piutang, perpanjangan jangka waktu pembayaran/ tenor dapat meningkatkan laba dan menambah volume penjualan karena pelanggan akan tertarik dengan jangka waktu kredit yang lebih lama. Akan tetapi, hal tersebut mengakibatkan kas perusahaan akan mengendap semakin lama kedalam piutang

BAB VII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

7.1 Kesimpulan

Dalam upaya peningkatan profitabilitas CV. Surya Indah Motor Jepara berdasarkan pengelolaan piutang perusahaan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. CV. Surya Indah Motor Jepara kurang dalam memanfaatkan promosi melalui sosial media. Padahal saat ini, promosi menggunakan media sosial jangkauan target pasarnya lebih luas.
2. CV. Surya Indah Motor Jepara tidak memberikan keuntungan yang berupa potongan, persyaratan kredit yang diberikan yaitu 0/0, n/30, sehingga pelanggan membayar tepat jatuh tempo atau bahkan lebih dari waktu pembayaran kredit yang telah ditentukan oleh perusahaan.
3. Penagihan piutang yang dilakukan melalui pengiriman surat dan telepon masih kurang maksimal.
4. Terdapat penumpukan piutang usaha pada CV. Surya Indah Motor Jepara dalam periode 2019 sampai dengan tahun 2021 pada penjualan dan pembayaran jasa *service* dengan sistem kredit. Pengelolaan piutang perusahaan yang kurang efektif mengakibatkan piutang menumpuk dan banyak yang telat membayar sehingga akan menghambat perolehan yang bersasal dari rasio profitabilitas dalam perusahaan.

7.2 Rekomendasi

Rekomendasi yang akan saya berikan kepada perusahaan untuk dijadikan pertimbangan yaitu :

1. Memaksimalkan penggunaan teknologi yang saat ini sudah berkembang. CV. Surya Indah Motor Jepara dapat memanfaatkan sosial media yang ada agar bisa meningkatkan volume penjualan dengan melakukan inovasi dengan cara mempromosikan produk agar lebih menarik.

2. CV. Surya Indah Motor Jepara perlu melakukan perbaikan dalam standar kredit yang digunakan dalam menyeleksi calon pelanggan. Perusahaan dapat melakukan seleksi untuk mengetahui latar belakang calon pelanggan, dimana hal tersebut dilakukan untuk mengetahui kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajiban membayar saat melakukan pembelian secara kredit.

3. Memperpanjang masa kredit .

Misalkan harga mobil Veloz 1.5 Q TSS AT (Premium Color) dengan harga Rp 342.100.000, Jika pembayaran dilakukan secara *cash* maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan hanya dari penjualannya saja. Akan tetapi jika pembayaran melalui kredit maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan dari penjualan ditambah suku bunga yang ditetapkan. Pada CV. Surya Indah Motor Jepara menetapkan pembayaran kredit dengan suku bunga 5% per tahun dengan DP Rp 58.400.000 .

Harga pokok pembelian = Rp 342.100.000

Harga pokok pembelian per bulan = $\text{Rp } 342.100.000 / 12 = \text{Rp } 28.509.000$

Bunga per tahun = $342.100.000 \times 5\% = \text{Rp } 17.105.000$

Bunga per bulan = $17.105.000/12 \text{ bulan} = \text{Rp } 1.426.000$

Jadi, pelanggan akan membayar $\text{Rp } 28.509.000 + \text{Rp } 1.426.000 = \text{Rp } 29.935.000/ \text{bulan}$ selama 12 bulan.

Dalam satu tahun, pendapatan yang dihasilkan yaitu (Seluruh angsuran selama satu tahun setelah bunga + DP) $\text{Rp. } 359.220.000 + 58.400.000 = \text{Rp } 417.620.000$. Jadi, keuntungan yang didapatkan perusahaan dari penjualan kredit adalah $\text{Rp } 417.620.000 - \text{Rp } 342.100.000 = \text{Rp } 75.520.000$.

Akan tetapi, perusahaan dapat melakukan perpanjangan jangka waktu kredit / tenor untuk memperlancar pengelolaan piutang dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Misalnya diperpanjang 2 tahun (tenor 24 bulan):

Harga pokok pembelian = $\text{Rp } 342.100.000$

Harga pokok pembelian / 24 bulan = $\text{Rp } 342.100.000/ 24 = \text{Rp } 14.255.000$

Bunga 2 tahun = $5\% \times 2 = 10\%$

Suku bunga per tahun = $342.100.000 \times 10\% = \text{Rp } 34.210.000$

Bunga per bulan = $34.210.000 / 24 \text{ bulan} = \text{Rp } 1.426.000$

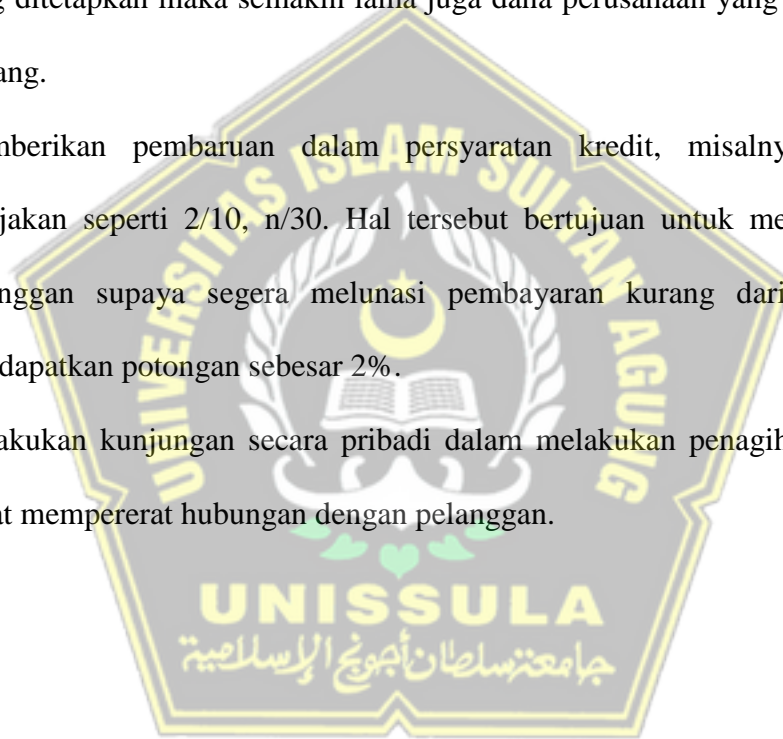
Jadi, pelanggan akan membayar $\text{Rp } 14.255.000 + \text{Rp } 1.426.000 = \text{Rp } 15.681.000$ / bulan selama 24 bulan.

Dalam dua tahun, pendapatan yang dihasilkan yaitu (Seluruh angsuran selama dua tahun setelah bunga + DP) $\text{Rp. } 376.344.000 + 58.400.000 = \text{Rp}$

434.744.000 . Jadi, keuntungan yang didapatkan perusahaan dari penjualan kredit adalah $\text{Rp } 434.744.000 - \text{Rp } 342.100.000 = \text{Rp } 92.644.000$.

Dengan perpanjangan jangka waktu kredit ini akan menarik minat pelanggan karena membayar lebih murah per bulannya dan perusahaan akan mendapat keuntungan yang lebih besar. Akan tetapi, semakin lama jangka waktu kredit yang ditetapkan maka semakin lama juga dana perusahaan yang tertanam dalam piutang.

4. Memberikan pembaruan dalam persyaratan kredit, misalnya memberikan kebijakan seperti 2/10, n/30. Hal tersebut bertujuan untuk menarik perhatian pelanggan supaya segera melunasi pembayaran kurang dari 10 hari agar mendapatkan potongan sebesar 2%.
5. Melakukan kunjungan secara pribadi dalam melakukan penagihan piutang dan dapat mempererat hubungan dengan pelanggan.



BAB VIII

REFLEKSI DIRI

8.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan Selama Magang

Selama magang di CV. Surya Indah Motoor Jepara, saya merasa ilmu yang saya dapatkan selama perkuliahan sangat bermanfaat dan berguna, diantaranya adalah pembelajaran saya yang berkaitan dengan administrasi, akuntansi dan materi manajemen sehingga semua pekerjaan dapat saya selesaikan dengan tepat waktu. Dengan bekal pengalaman yang saya dapatkan ketika melaksanakan kegiatan keorganisasian membuat saya menjadi lebih mudah untuk berbaur dan bekerjasama dengan karyawan yang ada di CV. Surya Indah Motor Jepara. Dengan ilmu yang sudah didapatkan selama perkuliahan, penulis dapat menerapkannya saat melaksanakan kegiatan magang dan dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu bekal pendidikan islami dan karakter yang saya dapatkan selama berkuliah menjadi alasan saya dapat berkomunikasi dengan baik serta sopan santun terhadap karyawan dalam perusahaan.

Dengan adanya program magang ini, penulis diberikan kesempatan untuk mempelajari hal-hal baru tentang dunia pekerjaan yang tidak didapatkan dalam bangku perkuliahan. Tugas yang diberikan selama magang menjadikan penulis lebih bertanggungjawab atas apa yang penulis kerjakan. Melalui program magang MB-KM ini membuat penulis lebih bertanggungjawab dengan apa yang penulis kerjakan dan

mampu bekerjasama dengan baik antar sesama teman magang dan karyawan di CV. Surya Indah Motor Jepara.

8.2 Manfaat Magang

8.2.1 Manfaat Kegiatan Magang terhadap Pengembangan *Softskill* penulis

- a. *Skill* memberikan pelayanan terhadap konsumen saat memberikan pelayanan dibagian kasir
- b. Kedisiplinan waktu dalam menyelesaikan pekerjaan yang telah diberikan
- c. Kerjasama yang baik dengan teman sesama magang
- d. Mengetahui bagaimana sistem pengelolaan piutang dalam perusahaan

8.2.2 Kekurangan *Softskill* yang Belum Didapat Penulis selama Magang

- a. Belum mendapatkan jiwa kepemimpinan yang baik, kepemimpinan yang selama ini didapatkan memimpin diri sendiri agar tugas dapat dikerjakan dengan baik dan tepat waktu.
- b. Belum berani menyampaikan ide/gagasan kreatif secara langsung

8.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa

Selama kegiatan magang banyak sekali manfaat yang didapat oleh penulis dari pengalaman magang di CV. Surya Indah Motor Jepara. Pengembangan kemampuan kognitif yang didapatkan penulis:

- a. Penulis mengetahui dan memahami lebih dalam tentang produk produk CV. Surya Indah Motor Jepara

- b. Pengembangan public speaking untuk melakukan interaksi dan komunikasi yang baik dengan rekan kerja maupun *customer* saat menangani bagian pelayanan.
- c. Memiliki skala prioritas dalam menjalankan magang dan menyelesaikan tanggungjawab dengan baik.

8.4 Kunci Sukses Bekerja

Selama melaksanakan kegiatan magang di CV. Surya Indah Motor Jepara, penulis mengamati bahwa kunci sukses dalam bekerja diantaranya adalah jujur, berintegritas, kemampuan dalam berkomunikasi, attitude, disiplin, bertanggungjawab, mampu bekerja sama dan memiliki keterampilan dengan bidang pekerjaannya.

8.5 Rencana Pengembangan Diri

Dalam mengatasi masalah yang ada pada saat magang, penulis ingin melakukan pengembangan diri terhadap karir penulis dimasa yang akan datang. Rencana pengembangan diri yang akan dilakukan penulis yaitu kemampuan berpikir secara kritis dan tenang dalam menghadapi suatu masalah dan mencari jalan keluar paling efektif. Fokus dengan apa yang sedang dikerjakan serta ikhlas dalam menjalaninya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adyani, L. R., & Sampurno, R. D. (2018). Analisis Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas (ROA). *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, 7(1), 46–54.
- Anggraini, D., & Mawardi, I. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6(8), 1607. <https://doi.org/10.20473/vol6iss20198pp1607-1619>
- Ardiprawiro. (2016). *Bab 7 Manajemen Piutang*. 97–109.
- Costa, I. (2015). Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Metta Karuna Jaya Makassar. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 3.
- Friyanto, F., Masrifah, F. B., & Saifuddin, S. (2022). Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, 5(2), 143–154. <https://doi.org/10.25139/jiabi.v5i2.4378>
- Ii, B. A. B., & Teoritis, L. (2015). *adalah : “Penambahan bruto (*
- Midjan. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Molan, Benjamin ,(2007), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Keduabelas, Jilid 1, PT.Indeks.
- Nainggolan, C. D. (2021). *Dasar Dasar Manajemen Keuangan* (J. Irnawati (ed.)). <https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=JrFBEEAAQBAJ&oi=fnd&pg>

=PA29&dq=manajemen+piutang&ots=zKHQG1hZ4V&sig=sVgH38qmlQ9b4n
EG76Ulw05zLJY&redir_esc=y#v=onepage&q=manajemen piutang&f=false

Novika, W., & Siswanti, T. (2022). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur – Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei Periode Tahun 2017-2019). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 2(1), 43–56.

Nursyahriana, A., Hadjat, M., & Tricahyadinata, I. (2017). Analisis Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet. *Forum Ekonomi*, 19(1), 1.
<https://doi.org/10.29264/jfor.v19i1.2109>

Pebriani, R. A., & Sari, R. (2021). Faktor - Faktor yang Memengaruhi Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor Investment Company di BEI Periode 2015 – 2019. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 12(1), 21.
<https://doi.org/10.36982/jiegm.v12i1.1288>

Rivandi, M., & Septiana, G. (2020). Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada Pt. Satria Lestari Multi. *Jurnal Manajemen Universitas Bung Hatta*, 15(2), 23–30.
<https://doi.org/10.37301/jmubh.v15i2.16896>

Sadeli. 2005. Pengantar Bisnis: Bumi Aksara: Jakarta.

Saladin, Djaslim, (2006, Manajemen Pemasaran, Edisi Keempat, Bandung : Linda

Karya

Sofia Prima Dewi, N. (2020). Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Profitability

Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal*

Paradigma Akuntansi, 2(2), 783. <https://doi.org/10.24912/jpa.v2i2.7660>

Sugiyono. (2018). *Metode penelitian Kuantitatif*.

Swasta. 2005. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberti Yogyakarta.

Syahyunan. (2015). *Manajemen Keuangan*.

Wahyudi, K. D. (2018). Perputaran Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Modal Kerja.

Majalah Ilmiah DIAN ILMU, 14(2), 71–90.

<https://doi.org/10.37849/midi.v14i2.46>

