

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**Skripsi Yang Berjudul**

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
DI TOKO SURYA LAJU TOLANGOHULA**

Oleh

**SUSANTI S.TAUNA**


**921 416 047**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

**Pembimbing I**


  
**Mattoasi, S.Pd., SE., M.Si., Ph.D**  
**NIP.197311262005021001**

**Pembimbing II**

  
**Victorson Taruh, S.E.Ak., MSA**  
**NIP.197602012006041001**

**Mengetahui**

**Ketua Jurusan Akuntansi**

  
**Dr. Niswatin, S.Pd., SE.M.SA**  
**NIP.197712122002122001**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Skripsi Yang Berjudul :**

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
DI TOKO SURYA LAJU TOLANGOHULA**

**OLEH**

**SUSANTI S.TAUNA**

**NIM. 921 416 047**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari/tanggal : Selasa, 23 Juni 2020

Waktu : 09.00 Wita

Penguji

1. **IMRAN ROSMAN HAMBALI, S.Pd.,SE.,MSA**  
NIP. 197008231999031005

1. ....

2. **RONALD S. BADU, SE.,M.Si**  
NIP. 198310232008121002

2. ....

3. **MATTOASI, S.Pd.,SE, M.Si, Ph.D**  
NIP. 197311262005021001

3. ....

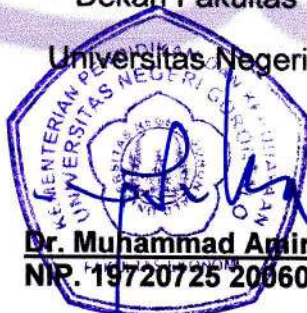
4. **VICTORSON TARUH, S.E. Ak.,MSA**  
NIP. 197602012006041001

4. ....

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Gorontalo



**Dr. Muhammad Amir Arham, M.E**  
NIP. 19720725 2006041 002

## ABSTRAK

**Susanti S.Tauna. 921 416 047. 2020.** Efektivitas Pengelolaan Piutang Di Toko Surya Laju Tolangohula. Skripsi Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo. Dibawah bimbingan Bapak Mattoasi, S.pd., M.Si, Ph.D selaku pembimbing I dan Bapak Victorson Taruh, S.E. Ak., MSA selaku pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh toko Surya Laju Tolangohula. Penelitian ini bersifat kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi pengelolaan piutang perusahaan dan melakukan perhitungan efektivitas pengelolaan piutang dengan cara mengukur menggunakan pendekatan tingkat perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang sesuai dengan permasalahan yang ada.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan piutang perusahaan mengalami penurunan, hal ini di sebabkan karena kurang efektifnya pengelolaan piutang perusahaan. Alternatif untuk mengatasi terjadinya ketidak efektifan tersebut perusahaan perlu memperbaiki pengelolaan piutang dengan memperbaiki standar kredit melalui *Five C's of credit*, memberikan diskon kepada pelanggan dengan syarat membayar kurang dari 10 hari, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan mengirimkan surat peringatan, dan melakukan kunjungan personal. Pada akhirnya pengelolaan piutang perusahaan kedepan menjadi pengelolaan piutang yang efektif.

***Kata Kunci: Efektivitas, Pengelolaan Piutang***

## ABSTRACT

**Susanti S. Tauna. 921 416 047. 2020.** The Effectiveness of Account Receivable Management at Surya Laju Tolangohula Store, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Mattoasi, S.Pd., M.Si. Ph.D., and the co-supervisor is Victorson Taruh, S.E, Ak., MSA.

The research objective was to find out the account receivable management policy applied by Surya Laju Tolangohula store. The research was qualitative research, which applied a descriptive approach. The technique of data collection used observation, interview, and documentation methods. The technique of data analysis used in this research was through identifying the company's account receivable management and doing calculation for the effectiveness of account receivable management by measuring through account receivable turnover rate and the average period of account receivable collection based on the existing problem.

The research finding showed that the company's account receivable management declined due to the ineffectiveness of the company's account receivable management. The alternative to deal with ineffectiveness was improving receivable management through improving credit standard through Five C's of Credit, giving a discount to customer with payment requirements for less than 10 days, and adding account receivable collection to customer by sending a warning letter, and doing personal visit. In the end, the future company's account receivable management turned into effective account receivable management.

**Keywords: *Effectiveness, Account Receivable Management***