

## **ABSTRAK**

### **“PENGARUH PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA PT PENERBIT ERLANGGA”**

Oleh :

**RAHMADHANTY FEBY ANIESA**

Piutang merupakan aset terbesar bagi suatu perusahaan, karena dengan memberikan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak. Penjualan secara kredit pula dapat mendatangkan keuntungan yang lebih besar. Piutang merupakan salah satu komponen modal kerja yang pokok, sehingga diperlukan pengelolaan piutang. Pengelolaan piutang yang baik, diharapkan penjualan kredit yang dilaksanakan dapat meningkatkan laba. Biasanya pembeli menyukai barang yang dijual secara kredit yang cara pembayarannya lebih ringan yaitu dengan sistem angsuran.

Penjualan sangat berpengaruh dalam pendapatan perusahaan. Oleh karena itu manajemen yang dilakukan di setiap perusahaan harus sesuai prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Agar tidak terjadinya keterlambatan pelanggan membayar piutang. Telatnya pembayaran dalam waktu lebih dari 90 hari akan mengakibatkan pada waktu ke depan akan sulit bagi perusahaan untuk memberikan barang kembali kepada pelanggan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh piutang terhadap penjualan.

## **Rahmadhanty Feby Aniesa**

Hasil pembahasan yang telah dilakukan menunjukkan bahwa penyebab terjadinya peningkatan piutang PT Penerbit Erlangga disebabkan oleh penjualan lebih besar dari pembayaran, dituntut untuk dapat mencapai target penjualan, dan ketidakmampuan pelanggan dalam melunasi hutang. Peningkatan piutang akan berpengaruh terhadap penjualan karena semakin besar pelanggan mempunyai hutang kepada PT Penerbit Erlangga, maka pada periode selanjutnya PT Penerbit Erlangga akan sulit memberikan barang kembali kepada pelanggan tersebut. Dan Usaha yang dilakukan PT Penerbit Erlangga untuk mengatasi peningkatan piutang dengan melakukan penagihan kepada pelanggan, membuat surat pernyataan, menunda penjualan, bantuan dari pusat untuk menagih, lebih memperketat sistem 5 C ( *Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition* ) dalam pemberian kredit.

Berdasarkan permasalahan yang ada maka dapat menyarankan bahwa sebaiknya PT Penerbit Erlangga bisa lebih mengoptimalkan kinerja dari setiap bagian yang terkait dengan sistem penjualan kredit. PT Penerbit Erlangga perlu dilakukan pengawasan lebih ketat, karena hal ini dapat mendukung pengendalian terhadap piutang yang lebih efektif. Melihat kecenderungan semakin besarnya piutang, maka periode berikutnya sebaiknya PT Penerbit Erlangga secara serius lebih memperhatikan penjualan kredit agar tetap sesuai prosedur yang ditetapkan. Sebelum memberikan piutang alangkah baiknya kalau perusahaan meninjau dengan lebih baik dan teliti tentang kredibilitas calon pelanggan, sehingga dapat memperlancar proses penagihan piutang nantinya.

**KATA KUNCI : PIUTANG, PENJUALAN**