

Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang di Loman Park

Hotel Yogyakarta Pasca Rebranding Tahun 2024

TUGAS AKHIR MAGANG



Disusun oleh:

Nama : Wafda Taqiyya Al Haddar

Nomor Mahasiswa : 22311110

Dosen Pembimbing : Dr. Kartini, M.Si

Konsentrasi : Keuangan

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2026

PERNYATAAN BEBAS PLAGIRISME

PERYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini menyatakan bahwa dalam tugas akhir magang ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman sanksi apapun sesuai dengan ketentuan yang berlaku."

Yogyakarta, 14 Mei 2026



Wafda Taqiyya Al Haddar
22311110

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang di Loman Park Hotel Yogyakarta Pasca
Rebranding Tahun 2024

Diajukan Oleh:

Nama: Wafda Taqiyya Al Haddar

NIM: 22311110

Program Studi: Manajemen S1

Bidang Kosentrasi: Keuangan

Yogyakarta, 7 Mei 2026

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing



Dra. Kartini. M,Si.

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

*ACC diujikan
tgl 7/5/2026
[Signature]*

Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang di Loman Park

Hotel Yogyakarta Pasca Rebranding Tahun 2024

TUGAS AKHIR MAGANG



Disusun oleh:

Nama : Wafda Taqiyya Al Haddar

Nomor Mahasiswa : 22311110

Dosen Pembimbing : Dr. Kartini, M.Si

Supervisor : Allan Aji Prakosa

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2026

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG DI LOMAN PARK HOTEL
YOGYAKARTA PASCA REBRANDING TAHUN 2024**

Disusun oleh : Wafda Taqiyya Al Haddar

Nomor Mahasiswa : 22311110

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan lulus
hari ini, tanggal: Rabu 03 Juni 2026

Pembimbing TA
Penguji

: Kartini, Dra., M.Si.
: Sutrisno, Prof., Dr., Drs., M.M.

Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengendalian piutang dan dampaknya terhadap arus kas operasional di Loman Park Hotel Yogyakarta setelah rebranding. Industri perhotelan menghadapi tantangan keuangan yang semakin meningkat akibat pemulihan pasca-pandemi, perubahan perilaku konsumen, dan kebijakan efisiensi anggaran pemerintah, sehingga manajemen piutang yang efektif sangat penting untuk menjaga likuiditas. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan menggunakan data sekunder dari laporan keuangan hotel untuk periode Januari 2024 hingga Desember 2024. Data dianalisis menggunakan Rasio Perputaran Piutang (RTO), Periode Penagihan Rata-Rata (ACP), rasio piutang jatuh tempo, dan rasio piutang yang dapat ditagih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen piutang di Loman Park Hotel Yogyakarta selama tahun 2024 relatif efektif tetapi tidak stabil. RTO dan ACP berfluktuasi dan seringkali gagal memenuhi standar efektivitas, menunjukkan perputaran piutang yang lambat dan periode penagihan yang panjang. Kondisi ini dipengaruhi oleh piutang rata-rata yang tinggi, proses administrasi yang panjang, dan skema pembayaran cicilan. Namun, rasio piutang jatuh tempo dan rasio piutang yang dapat ditagih tetap relatif baik, menunjukkan bahwa sebagian besar piutang masih berhasil ditagih. Studi ini menyimpulkan bahwa masalah utama dalam manajemen piutang hotel terletak pada proses penagihan yang lambat,

bukan kegagalan penagihan, yang berdampak negatif pada optimalisasi arus kas dan efisiensi perputaran piutang.

Kata kunci: Pengendalian Piutang, Perputaran Piutang, Periode Penagihan Rata-rata, Arus Kas Operasional, Manajemen Keuangan Hotel.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir magang ini dengan lancar. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri teladan bagi umat manusia. Tugas akhir magang ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, dengan judul “Optimalisasi Arus Kas Operasi dalam Menjaga Stabilitas Likuiditas PT. Saraswanti Indoland Development Tbk (Hotel Innside)”.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis mendapatkan berbagai bentuk bantuan, baik berupa bimbingan, arahan, maupun dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis dengan tulus menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, kemudahan, kasih, kelancaran, bahkan Kesehatan sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
2. Kedua orang tua penulis, Abi Agil dan Ummi Rahma atas segala doa, dukungan, motivasi dan juga kasih sayang yang tiada henti kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir magang ini. Terimakasih juga kepada

adik adik penulis, yaitu Wafa, Najma, Muhammad yang senantiasa memberikan motivasi, dukungan dan juga keceriaan sekaligus menjadi penyemangat penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

3. Ibu Dra. Kartini, selaku dosen pembimbing penulis yang senantiasa memberikan arahan, dukugan, dan juga selalu meluangkan waktu untuk membimbing penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir Magang ini
4. Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan sekaligus mengembangkan kemampuan akademik. Penulis juga mengucapkan terima kasih atas ilmu pengetahuan, arahan, dukungan, serta fasilitas akademik yang telah diberikan selama masa perkuliahan hingga terselesaikannya tugas akhir magang ini.
5. Loman Park Hotel khususnya divisi accounting sebagai tempat menulis melaksanakan magang, tempat penulis mendapatkan pengalaman berharga, senantiasa memberikan dukungan dan juga tidak pernah mempersulit penulis.
6. Staff Accounting Loman Park Hotel, terimakasih Pak Allan, Pak Ardhi, Bu Sahara, Bu Shendy, Mbak Nita, Pak Ibnu, Pak Dzulfi, Pak Ricky, Pak Indra karena selalu mengizinkan penulis untuk belajar banyak hal, terima kasih selalu sabar menjelaskan segala istilah dan cara kerja hotel. Terima kasih selalu memberikan canda tawa selalu 4 bulan bersama sehingga bisa merasakan serunya dunia perkantoran.

7. Kepada Nafis Fityan Haqqi, terimakasih telah hadir dan mendampingi dari SMP dan juga menjadi bagian penting dari hidup penulis, selalu menemani dalam setiap langkah hidup penulis, selalu ada dalam keluh kesah, canda tawa dan cerita panjang yang dilalui bersama. Terimakasih selalu bersedia menemani penulis dan juga memberikan dukungan dari segi tenaga, waktu, maupun materi sehingga penulis bisa melalui masa perkuliahan dan menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
8. Kepada Dina, Akhlisa, Nasva, Aidar, Faizah terimakasih karena telah menjadi teman penulis sejak SMP. Terimakasih selalu menyempatkan main bersama meskipun terpisah jauh, terimakasih menjadi tempat penulis bercerita, terimakasih selalu ada disaat penulis butuh dukungan.
9. Kepada Rahma, Disa, Tidy, Kirana terimakasih karena telah menjadi teman penulis sejak baru memasuki dunia perkuliahan, terimakasih selalu menemani masa perkuliahan dengan berbagai canda tawa dan keluh kesah, terimakasih karena selalu membimbing dan menjelaskan disaat penulis membutuhkan arahan dalam dunia perkuliahan.
10. Kepada litha, walaupun baru mengenal disaat KKN terimakasih selalu menemani penulis di masa masa akhir perkuliahan, terimakasih selalu menghibur dengan berbagai tingkah konyol sehingga penulis merasakan semester akhir yang lebih berwarna.
11. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh sahabat yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, dan motivasi

selama proses penyusunan tugas akhir magang ini. Terima kasih kepada sahabat-sahabat penulis yang tidak dapat disebutkan satu per satu, atas segala bantuan yang telah diberikan, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir magang ini dengan baik. Kehadiran para sahabat telah menjadi tempat berbagi cerita, bertukar pikiran, serta memberikan energi positif di setiap tahap penyusunan. Dukungan moral, doa, perhatian, serta kesediaan untuk selalu memberikan semangat dan mendengarkan berbagai keluhan penulis sangat berarti dalam menghadapi setiap tantangan selama proses penyelesaian tugas akhir ini. Semoga segala kebaikan dan dukungan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang terbaik.

Sebagai penutup, penulis berharap tugas akhir ini dapat memberikan manfaat serta menjadi referensi yang berguna bagi berbagai pihak. Penulis juga menyadari bahwa dalam penyusunannya masih terdapat berbagai kekurangan, sehingga sangat terbuka terhadap saran dan kritik yang bersifat membangun guna perbaikan di masa mendatang. Terima kasih..

DAFTAR ISI

BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 PROFIL PERUSAHAAN	1
<i>1.1.1 Sejarah Perusahaan</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2 Visi dan Misi</i>	<i>5</i>
<i>1.1.2 Produk dan Layanan</i>	<i>5</i>
<i>1.1.3 Filosofi Layanan</i>	<i>9</i>
<i>1.1.4 Struktur Organisasi</i>	<i>10</i>
1.2 LATAR BELAKANG	13
1.3 RUMUSAN MASALAH	17
1.4 TUJUAN PENELITIAN	18
1.5 IMPLIKASI PENELITIAN	18
BAB II	20
TINJAUAN PUSTAKA	20
2.1 LANDASAN TEORI	20
<i>2.1.1 Laporan keuangan</i>	<i>20</i>
<i>2.1.2 Piutang</i>	<i>26</i>
<i>2.1.3 Pengendalian Piutang</i>	<i>31</i>
<i>2.1.4 Efektivitas Pengendalian Piutang</i>	<i>33</i>
<i>2.1.5 Umur Piutang</i>	<i>34</i>
<i>2.1.6 Average Collection Period</i>	<i>35</i>
<i>2.1.7 Penerimaan kas</i>	<i>36</i>
<i>2.1.8 Hotel</i>	<i>36</i>
<i>2.1.9 Rebranding</i>	<i>37</i>
2.2 PENELITIAN TERDAHULU	38
2.3 KERANGKA PEMIKIRAN	42
BAB III	42
METODE PENELITIAN	43
3.1 LANDASAN TEORI	43
3.2 UNIT ANALISIS	44
3.3 SUMBER DATA DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA	44
3.4 TEKNIK ANALISIS DATA	45
<i>3.4.1 Perputaran Piutang (Account Receivable Turn-over)</i>	<i>45</i>
<i>3.4.2 Average Collection Period</i>	<i>46</i>
<i>3.4.3 Rasio Tunggalan</i>	<i>48</i>
<i>3.4.4 Rasio Penagihan</i>	<i>48</i>
BAB IV	50

PEMBAHASAN	50
4.1 PERPUTARAN PIUTANG ATAU ACCOUNT RECEIVABLE TURNOVER	51
4.2 <i>AVERAGE COLLECTION PERIOD</i>	54
4.3 RASIO TUNGGAKAN	58
4.4 RASIO PENAGIHAN	62
BAB 5	66
KESIMPULAN DAN SARAN	66
5.1 KESIMPULAN	66
5.2 SARAN	67
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN	73

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Profil Perusahaan

1.1.1 Sejarah Perusahaan

Loman Park Hotel Yogyakarta merupakan hotel berbintang yang memiliki sejarah panjang karena mengalami berbagai transformasi sejak pertama kali didirikan. Hotel ini pertama kali dibuka pada tahun 1995 dengan nama Radisson Hotel Yogyakarta yang merupakan bagian dari jaringan hotel internasional Radisson. Pada saat itu Radisson dikenal sebagai jaringan hotel berstandar tinggi dengan layanan kelas internasional, dan hadirnya hotel radisson ini di Jogja menjadi suatu penanda awal masuknya industri perhotelan bertaraf internasional ke wilayah yang dikenal sebagai pusat budaya jawa. Lokasi strategis di Jalan Affandi, Gejayan membuat hotel ini langsung menarik perhatian pelancong maupun tamu dari kalangan bisnis, termasuk wisatawan mancanegara dan pejabat pemerintahan(Aviska & Hidayah, 2024)

Seiring berjalan nya waktu, manajemen hotel mengalami perubahan. sekitar tahun 2003, Radisson Hotel Yogyakarta, resmi berganti nama menjadi Prime Plaza Hotel Yogyakarta. Perubahan ini juga menandai peralihan kepemilikan dari manajemen internasional ke

manajemen nasional di bawah jaringan Prime Plaza Hotel & Resorts yang juga menaungi berbagai properti hotel lainnya di Indonesia. Meski demikian, kualitas layanan dan fasilitas hotel tetap di jaga, bahkan mengalami peningkatan di berbagai lini. Prime Plaza Hotel Yogyakarta selama hampir dua dekade menjadi salah satu pilihan utama untuk berbagai kegiatan, mulai dari keperluan dinas, rapat kerja kementerian dan lembaga, hingga konferensi dan kegiatan MICE (Meeting, Incentive, Conference, Exhibition), tetapi memasuki tahun 2020, industri hotel nasional mengalami situasi yang berat dikarenakan Covid-19, termasuk Prime Plaza Hotel juga terkena dampak. Penurunan jumlah tamu hotel, pembatalan berbagai kegiatan acara, hingga turunnya sektor pariwisata membuat manajemen hotel mempertimbangkan langkah strategis untuk menghadapi masa depan. Pandemi menjadi momentum refleksi yang mendorong lahirnya semangat baru untuk melakukan transformasi secara menyeluruh, bukan hanya dalam hal tampilan fisik tetapi juga menyangkut filosofi, identitas, dan arah bisnis hotel.

Puncak transformasi tersebut terjadi pada tanggal 28 Oktober 2023, hotel yang sebelumnya bernama Prime Park Plaza berubah menjadi Loman Park Hotel Yogyakarta. Pergantian nama ini bukan hanya sekedar rebranding, tetapi juga lahirnya kembali identitas hotel dengan pendekatan lokal yang lebih kuat. Hotel ini kini dikelola oleh PT Anindya Mitra Internasional (AMI) bekerjasama dengan PT Jogja

Wisata Istimewa, perusahaan daerah milik Pemerintah Kota Yogyakarta.

Nama loman diambil dari bahasa jawa “loma” yang berarti suka memberi, ikhlas, dan murah hati. Makna tersebut diangkat sebagai inti dari pelayanan hotel yang menekankan keramahan khas jawa dan ketulusan dalam melayani tamu. Filosofi tersebut diwujudkan dalam tagline “*care about convenience*” yang menekankan pentingnya kenyamanan yang tulus dan berbudaya. Sebagai bagian dari perubahan ini, Loman Park Hotel mengusung konsep “hotel berjiwa jawa” yang tercermin dalam berbagai aspek, mulai dari desain arsitektur hingga program pelayanan. Lobi hotel kini didesain menyerupai rumah adat joglo, lengkap dengan ornamen kayu ukir khas khas jawa dan suasana hangat yang hangat untuk menyambut para tamu hotel. Bukan hanya itu, Loman Park Hotel juga berkomitmen pada ruang apresiasi budaya dengan rutin menyelenggarakan pertunjukan seni, seperti tari tradisional, pertunjukan gamelan, fashion show batik serta pameran lukisan dan kriya lokal. Semua pertunjukan bertujuan memberikan pengalaman budaya yang otentik bagi para tamu, serta mendukung pelestarian budaya lokal di Yogyakarta.

Hotel dengan luas area mencapai 2,27 hektare menjadikan hotel loman ini tidak hanya unggul dari sisi kenyamanan kamar dan fasilitas umum saja, tetapi juga memiliki daya tarik sebagai tempat berlibur

yang asri. Hotel ini memiliki 180 kamar yang terbagi menjadi berbagai fasilitas kamar, mulai dari berbagai tipe, seperti superior hingga executive suite. Fasilitas lainnya meliputi kolam renang untuk dewasa hingga anak-anak, pusat kebugaran, layanan spa bahkan *jacuzzi*, restoran dengan berbagai menu khas nusantara hingga internasional, serta berbagai jenis lapangan yang tersedia, seperti lapangan basket dan lapangan tenis. Selain itu, hotel ini memiliki ruang pertemuan yang luas dan lengkap menjadi pilihan utama untuk kegiatan seminar, pelatihan hingga gathering skala besar baik outdoor maupun indoor karena hotel ini memiliki area outdoor yang cukup luas. Salah satu aspek unggulan dari Loman Park Hotel adalah komitmennya terhadap kelestarian lingkungan. Hotel ini mengukung program “Memayu Hayuning Bawana” yang dalam filosofi Jawa, berarti memperindah dan menjaga keindahan dunia. Program ini diwujudkan melalui berbagai inisiatif ramah lingkungan, seperti pengurangan penggunaan plastik sekali pakai, penyediaan air isi ulang di kamar, serta pengolahan sampah organik menjadi kompos yang digunakan untuk taman hotel. Inisiatif ini selaras dengan semangat keberlanjutan yang semakin menjadi perhatian dalam industri pariwisata global.

Transformasi menjadi Loman Park Hotel Yogyakarta menunjukkan bahwa sebuah hotel tidak hanya berfungsi sebagai tempat bermalam

saja, akan tetapi juga dapat menjadi media pertemuan antara budaya, kearifan lokal, pelayanan modern dan keberlanjutan lingkungan.

1.1.2 Visi dan Misi

Visi: Menjadi hotel yang memberikan pelayanan sepenuh hati, produk berkelas dan unik dan menjadi kenangan berkesan kepada para pelanggan dengan kearifan lokal budaya Jawa yang elok, indah, dan tulus.

Misi:

1. Memastikan kepuasan pelanggan dengan pelayanan budaya Jawa yang tulus, rendah hati dan bijaksana untuk pengalaman pelanggan yang bernilai dan elok.
2. Membangun sinergi karyawan dengan kolaborasi produktif dan dinamis dalam lingkungan kerja secara kekeluargaan yang berkesinambungan.
3. Menyajikan produk khas Jawa kontemporer yang halal dan unik serta melindungi bumi Nelayan.
4. Inovasi berkelanjutan dalam menyesuaikan kebutuhan pelanggan agar senantiasa segar dan sesuai dengan tren masa kini.
5. Memberikan nilai lebih kepada *Owning Company, Shareholders, Stakeholders & Business Partners*.

1.1.3 Produk dan Layanan

Produk utama dari Loman Park Hotel Yogyakarta adalah layanan akomodasi yang nyaman dan berkualitas di pusat Kota Yogyakarta. Hotel ini memberikan pengalaman menginap yang menyenangkan dengan fasilitas lengkap dan suasana yang tenang. Para tamu dapat menikmati kamar hotel yang bersih dan modern, layanan ramah dan akses mudah ke berbagai destinasi wisata di Yogyakarta. Keunggulan kompetitif Loman Park Hotel terletak pada lokasi yang strategis, harga yang kompetitif, dan pelayanan yang profesional. Hotel ini juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas pendukung, seperti restoran, ruang rapat, dan layanan antar jemput yang memudahkan mobilitas para tamu. Sebagai bagian dari upaya peningkatan layanan, Loman Park Hotel Yogyakarta terus berinovasi untuk mengadirkan sistem resevasi online baik, penawaran paket menginap yang menarik dengan berkolaborasi dengan berbagai tempat wisata populer, sehingga pembelian kamar sudah termasuk tiket masuk berbagai tempat rekreasi di Yogyakarta. Berikut rincian layanan. Loman Park Hotel Yogyakarta:

1.1.3.1 Akomodasi

1. ***Superior Room:*** Kamar standar dengan fasilitas lengkap, seperti tempat tidur *king* atau *twin*, AC, TV kabel, brankas pribadi, meja kerja, dan kamar mandi pribadi.

2. ***Deluxe Room:*** Kamar dengan luas lebih besar, cocok untuk tamu yang menginginkan kenyamanan lebih, dilengkapi dengan fasilitas pembuat kopi dan teh serta minibar.
3. ***Executive Room:*** Diperuntukkan bagi tamu bisnis dengan menawarkan ruang kerja lebih luas
4. ***Suite Room:*** Kamar mewah dengan ruang tamu terpisah, cocok untuk keluarga atau pertemuan penting yang dilengkapi dengan bathtub, soft dan layanan lainnya.

1.1.3.2 ***Restaurant dan Kuliner***

1. ***Pawon Indigo Restaurant:*** Restoran utama hotel ini menawarkan berbagai sajian khas Indonesia, Asia dan *Western*, akan tetapi yang menjadi menu *highlight*, yaitu menu khas jawa terutama nasi goreng kecombrang yang menjadi menu paling banyak dicari. Menu sarapan yang tersedia dalam bentuk *buffet* dan menu menu lain yang tersedia dalam bentuk *Ala carte*. Suasana restoran di design dengan interior jawa yang hangat, sehingga restoran ini cocok menjadi tempat saat pagi hingga malam harinya.
2. ***Infuse Imuno Bar:*** Terdapat bar ataupun kafe yang menawarkan berbagai jenis minuman mulai dari beer,

minuman tradisional nusantara hingga gelato yang terletak di samping kolam renang hotel sehingga bisa menikmati minuman segar sembari menikmati pemandangan kolam hotel.

3. **Colombo Pool Terrace:** Teras kolam renang yang bisa digunakan sebagai tempat berkumpul sembari melakukan party ataupun berbekuan

1.1.3.3 Fasilitas Kebugaran dan Relaksasi

1. **Lapangan Tenis:** Tersedia lapangan tenis yang bisa disewakan oleh tamu hotel ataupun bukan tamu hotel, lapangan tenis yang luas yang bisa disewakan dari pagi hingga malam hari.
2. **Colombo Poll:** Kolam renang yang luas yang terletak diantara kamar dan infuse imuno bar, kolam renang ini tersedia untuk ukuran dewasa dan anak-anak, serta terdapat perosotan yang membuat anak-anak nyaman untuk berenang, selain itu tidak hanya tamu hotel saja yang bisa berenang disini, tetapi juga ada paket berenang untuk tamu yang tidak berenang.
3. **Fitness Center (Gym):** Menyediakan berbagai alat olahraga untuk latihan kardio dan angkat beban, tamu dapat mengakses gym dengan gratis, untuk selain tamu bisa mengakses gym melalui Hoolahoop Wellness.

4. Spa dan Wellness Center: Menyediakan berbagai perawatan, seperti *body massage*, *reflexologi*, traditional scrub (lulur), manicure dan pedicure, sauna dan *jacuzzi*.

5. Lapangan Basket: Lapangan basket yang luas yang bisa disewakan untuk umum, tamu hotel hanya perlu menyewakan bola basket saja

1.1.3.4 Fasilitas Anak dan Keluarga

Cilukba Kids Land: Area bermain anak yang dilengkapi dengan mainan anak edukatif dan pengawasan staf. Menjadi pilihan menarik bagi para tamu yang membawa anak agar tetap nyaman dan senang selama menginap.

1.1.3.5 Fasilitas bisnis dan acara

1. Meeting Room dan Ballroom

a. Meeting Room Skala Kecil: Cocok untuk rapat internal, presentasi dan pelatihan

b. Ballroom Skala Besar (Lulilo Ballroom): Dapat menampung hingga ratusan peserta digunakan untuk seminar, pertemuan dinas, gathering hingga pesat pernikahan

2. Outdoor Venue: Area indoor yang luas cocok untuk berbagai macam acara seperti pernikahan, *outbond* dan berbagai kegiatan dari skala besar hingga kecil.

1.1.4 Filosofi Layanan

Seluruh produk dan layanan loman park hotel didasari semangat “Loman” yang berarti suka memberi dan tulus dalam melayani. Hotel ini mengusung nilai “*Care About Convenience*” yang mencerminkan pelayanan yang hangat, penuh perhatian dan nyaman sesuai dengan budaya keramahan jawa.

1.1.5 Struktur Organisasi

1. **General Manager:** Puncak struktur organisasi Loman Park hotel setelah Founder yaitu General Manager atau GM. GM adalah orang yang memegang kendali penuh terhadap seluruh aktivitas hotel. Mulai dari pengambilan keputusan besar, menetapkan strategi jangka panjang. GM sangat menentukan arah keberhasilan hotel.
2. **Room Division Manager:** Divisi ini memimpin beberapa tim, seperti *Front Office*, *Wellnes & Recreation*, *Housekeeping* untuk memastikan tamu mendapatkan kamar yang bersih, nyaman, dan pelayanan yang ramah sejak awal tamu datang ke hotel. Rooms divisions juga bertanggung jawab atas kenyamanan tamu selama menginap mulai dari permintaan room service, permintaan berbagai tambahan dan penanganan complain. *Front Office* bertugas menyambut tamu ketika *check in* ataupun *check out* hotel, reservasi, permintaan khusus yang harus dilayani dengan sikap yang ramah. *Housekeeping Department*

bertugas menjaga agar kamar tetap bersih, merapikan area public hotel. Wellness dan Recreation bertugas untuk menjaga fasilitas hotel.

3. Food and Beverages (F&B) Department: Tim Fnb adalah cerminan dan tangan kreatif di Loman Park Hotel Yogyakarta. Fnb dibagi menjadi dua, yaitu *Executive Chef* bertugas untuk memasak berbagai kebutuhan di hotel yang menaungi bagian steward, cook dan cook pastry. Bagian kedua, yaitu FB manager yang bertugas untuk mengawasi *waiter, banquet, bar captain* (barista).

4. Sales and Marketing Department: Bertugas untuk menarik tamu yang datang ke hotel baik individu, korporat dan government. Divisi ini dibagi menjadi berbagai sub bagian, yaitu Design Graphic, Sales Executive, E-Commerce maupun Sales Admin.

5. Accounting Department : Bertugas untuk menjaga keuangan hotel tetap sehat dan berjalan dengan baik. *Accounting* dibagi menjadi 2 bagian, yaitu IT yang memastikan semua sistem digital di hotel berjalan dengan seharusnya dan melakukan mentoring untuk berbagai divisi kemudian ada *bookkeeper* yang terdiri dari berbagai sub divisi, seperti *Account Receivable (AR)* yang mencatat semua tagihan dan memastikan pembayaran dari tamu atau agen masuk tepat waktu, Income

Audit yang memeriksa keakuratan pemasukan harian hotel, baik dari kamar, restoran, atau event, dan *Account Payable (AP)* yang menangani pembayaran kepada vendor atau supplier. Ada juga *General Cashier* yang mengatur kas harian, purchasing kebutuhan operasional, serta *store* yang mengatur keluar-masuknya barang di gudang, dan *cost control* yang bertugas untuk mengatur agar cash outflow dan cash inflow nya berjalan dengan semestinya.

6. *Human Capital Leadership Develoment (HCLD)*

Department: Tim HCLD bertugas untuk melakukan proses rekrutment, pelatihan, penggajian, dan urusan adminitrasi lainnya. HCLD dibagi menjadi chief security yang bertanggung jawab untuk security guard dan Training manager yang bertanggung jawab untuk HCLD Admin

7. *Engineering/ Maitance Department:* Bertugas untuk memelihara sistem teknis hotel berjalan dengan baik, seperti Listrik, AC dan berbagai fasilitas hotel lainnya yang membutuhkan *maintenance* Berikut adalah diagram struktur organiasi Loman Park Hotel Yogyakarta

terkenal, seperti UGM, UNY, Sanata Dharma dan Atmajaya, hotel ini menawarkan berbagai fasilitas untuk tamu bisnis maupun wisatawan.

Sejak awal kemunculannya, hotel di Indonesia telah menjadi bagian bagian yang tak bisa dipisahkan dari perkembangan pariwisata dan perekonomian nasional. Namun, industri perhotelan ini sering kali goyah dan sangat rentan terhadap fluktuasi ekonomi, perubahan kebijakan pemerintah, dinamika pasar global, dan domestik.

Pada awal tahun 2020, pandemi Covid-19 yang memberikan pengaruh kepada semua sektor ekonomi, salah satunya pada sekor perhotelan di Yogyakarta. Banyak hotel yang mengalami penurunan okupansi bahkan beberapa hotel menutup operasionalnya sementara waktu. Hal ini juga melanda Prime Park Hotel yang kemudian melakukan rebranding dengan pergantian manajemen hotel dan nama menjadi Loman Park Hotel Yogyakarta. Faktor-faktor lainnya, seperti penurunan jumlah wisatawan, perubahan pola konsumsi, dan ketatnya persaingan antar hotel semakin memperbesar tantangan yang dihadapi. Pada kondisi pasar yang penuh dengan ketidakpastian, pengelolaan keuangan yang efektif menjadi suatu kunci utama kelangsungan operasional hotel. Salah satu aspek yang paling penting dalam mengelola keuangan hotel adalah pengelolaan piutang yang baik.

Selama pelaksanaan magang di Loman Park Hotel Yogyakarta, ditemukan beberapa permasalahan penting yang berkaitan dengan efektivitas pengelolaan piutang perusahaan. Berdasarkan hasil observasi dibagian *Accounting Department*, menunjukkan bahwa proses pengendalian piutang belum berjalan

secara maksimal. Beberapa pihak ketiga seperti agen perjalanan, instansi pemerintahan, maupun perusahaan rekanan yang menggunakan fasilitas hotel, sering kali mengalami keterlambatan dalam melakukan pembayaran. Kondisi ini menyebabkan penumpukan piutang dan memperpanjang siklus penerimaan kas hotel. Tidak sedikit tagihan yang sudah melewati tempo pembayaran namun belum juga dilunasi, sehingga menimbulkan risiko munculnya piutang tak tertagih. Situasi tersebut menandakan bahwa sistem penagihan dan pemantauan piutang masih perlu diperbaiki agar tidak menimbulkan gangguan terhadap arus kas operasional hotel.

Permasalahan tersebut tidak bisa dilepaskan dari konteks bisnis Loman Park Hotel yang sedang berada pada fase penting pasca-rebranding dari Prime Plaza Hotel pada akhir tahun 2023. Transformasi identitas ini membawa perubahan besar dalam strategi manajemen dan sistem operasional, termasuk dalam hal keuangan dan pengelolaan aset lancar seperti piutang. Sebagai hotel berbintang empat yang berlokasi strategis di jantung Kota Yogyakarta, Loman Park Hotel menghadapi persaingan ketat di industri perhotelan yang semakin kompetitif. Pada situasi pasar yang fluktuatif dan penuh ketidakpastian ini, stabilitas keuangan perusahaan menjadi hal yang krusial, dan salah satu kuncinya adalah kemampuan hotel dalam mengelola piutang secara efektif agar tidak mengganggu kelancaran arus kas operasional.

Relevansi permasalahan ini sangat penting bagi keberlangsungan bisnis hotel. Piutang merupakan salah satu aset lancar yang memiliki pengaruh

langsung terhadap likuiditas perusahaan. Ketika pengelolaan piutang tidak dilakukan dengan baik, maka hotel akan menghadapi kesulitan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Misalnya, ketika banyak tagihan dari pihak ketiga belum dibayarkan, hotel akan mengalami kekurangan kas untuk membayar kebutuhan operasional harian seperti pembelian bahan makanan, pembayaran listrik, atau kompensasi karyawan. Jika kondisi ini dibiarkan terus-menerus, maka akan menurunkan tingkat kesehatan keuangan hotel dan bahkan menghambat kemampuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, penelitian mengenai efektivitas pengendalian piutang menjadi sangat relevan untuk dilakukan. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diketahui sejauh mana kebijakan kredit dan penagihan piutang yang diterapkan oleh Loman Park Hotel Yogyakarta.

Dari sisi akademis, penelitian ini juga didukung oleh berbagai teori dan konsep manajemen keuangan yang menjelaskan pentingnya pengendalian piutang bagi kesehatan keuangan perusahaan. Menurut Mulyadi (2016), sistem pengendalian piutang yang efektif bertujuan untuk memastikan seluruh transaksi piutang tercatat secara akurat, dapat dipertanggungjawabkan, serta meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Efektivitas pengendalian piutang dapat diukur melalui beberapa indikator, seperti *Receivable Turnover (RTO)*, *Average Collection Period (ACP)*, dan rasio tunggakan yang masing-masing menunjukkan bahwa kecepatan serta tingkat keberhasilan perusahaan dalam menagih piutang dari pelanggan (Ainia et al., 2022).

Berdasarkan paparan di atas, penelitian ini mempunyai tujuan untuk menganalisis efektivitas pengendalian piutang di Loman Park Hotel Yogyakarta pasca-rebranding. Secara lebih spesifik, tujuan penelitian ini untuk memahami penerapan kebijakan dan prosedur yang mengatur pengendalian piutang di hotel. Penelitian ini juga berfokus pada pengukuran tingkat perputaran piutang, umur rata-rata penagihan, serta persentase piutang tertunggak dan tertagih, sehingga dapat memberikan gambaran menyeluruh tentang efektivitas sistem penagihan yang dijalankan. Pada akhirnya, diharapkan penelitian ini memiliki hasil yang dapat memberikan rekomendasi yang bermanfaat untuk pihak manajemen dalam menyusun strategi pengendalian piutang yang lebih efisien dan adaptif, sehingga hotel mampu menjaga stabilitas keuangan sekaligus memperkuat posisinya di tengah ketatnya persaingan industri perhotelan.

1.3 Rumusan Masalah

Masalah yang dihadapi oleh Loman Park Hotel Yogyakarta adalah pengelolaan piutang yang tidak efektif. Hal ini menyebabkan piutang tak tertagih dan lambatnya proses penagihan. Pada sisi lain, pengendalian piutang yang tidak optimal juga menghambat kemampuan hotel untuk memenuhi kewajiban finansial tepat waktu. Persoalan yang ditakutkan adalah pembayaran-pembayaran yang seharusnya dilakukan oleh hotel tidak bisa dilakukan dikarenakan banyaknya piutang tak tertagih yang mengganggu operasional hotel itu sendiri. Oleh karena itu beberapa poin yang akan menjadi rumusan masalah disini, antara lain.

1. Berapa kali perputaran piutang dilunaskan dalam satu periode?
2. Berapa hari piutang usaha dapat dilunasi oleh perusahaan debitur di Loman Park Hotel Yogyakarta?
3. Bagaimana tingkat persentase dari piutang tertunggak serta piutang tertagih di Loman Park Hotel Yogyakarta?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui seberapa sering perputaran piutang dilunaskan dalam satu periode pada Loman Park Hotel Yogyakarta.
2. Untuk menganalisis jumlah hari yang dibutuhkan perusahaan debitur dalam melunasi piutang usaha kepada Loman Park Hotel Yogyakarta.
3. Untuk mengetahui tingkat persentase piutang tertunggak serta piutang tertagih pada Loman Park Hotel Yogyakarta.

1.5 Implikasi Penelitian

1. Dampak pada Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi positif bagi Loman Park Hotel Yogyakarta dalam meningkatkan efektivitas pengendalian piutang. Dengan penerapan sistem pengendalian piutang yang lebih terstruktur, hotel dapat mempercepat proses penagihan,

mengurangi total piutang yang tidak dapat ditagih. Implikasi ini juga mendorong perusahaan untuk meninjau ulang kebijakan kredit dan sistem penagihan agar lebih efisien dan sesuai dengan kondisi keuangan pasca rebranding.

2. Kontribusi terhadap Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen keuangan dan akuntansi perhotelan. Kajian ini memperkaya literatur tentang efektivitas pengendalian piutang dalam konteks industri jasa, terutama sektor perhotelan pasca-rebranding. Hasil penelitian dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang membahas pengelolaan piutang, efektivitas kebijakan kredit.

3. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian dapat dijadikan pedoman oleh bagian *Accounting dan Finance Department* di Loman Park Hotel dalam mengembangkan strategi pengendalian piutang yang lebih efektif. Rekomendasi dari penelitian ini dapat digunakan untuk memperbaiki prosedur penagihan, memperkuat sistem pelaporan piutang, serta mengoptimalkan penggunaan teknologi informasi untuk pemantauan piutang. Dengan demikian, hotel dapat meningkatkan rasio penagihan, mempercepat siklus kas, dan meminimalisir risiko piutang macet.

4. Pengaruh pada Kebijakan

Temuan penelitian ini dapat menjadi dasar bagi manajemen Loman Park Hotel dalam merumuskan kebijakan keuangan dan operasional yang lebih efisien. Kebijakan terkait pemberian kredit, batas waktu pembayaran, serta mekanisme penagihan dapat disusun berdasarkan hasil analisis efektivitas yang ditemukan dalam penelitian ini. Selain itu, hasil penelitian dapat dijadikan pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategis jangka panjang, seperti pembaruan sistem akuntansi digital dan penyusunan standar operasional prosedur (SOP) baru dalam pengendalian piutang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang dijelaskan pada (Sujarweni Wiratna, 2016) pada dasarnya adalah hasil dari refleksi sejumlah transaksi yang berlangsung di sebuah perusahaan. Transaksi dan kejadian yang berhubungan dengan keuangan dicatat, dikelompokkan, dan dirangkum dengan benar dalam satuan uang, selanjutnya dilakukan analisis untuk berbagai keperluan. Perusahaan menyusun dan menyajikan dokumen keuangan dalam beberapa bentuk, yaitu laporan laba rugi, neraca, laporan perubahan ekuitas, serta laporan arus kas. Agar informasi yang disampaikan memiliki nilai guna, isi laporan keuangan perlu sesuai dengan kebutuhan para pemakai sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan. Berikut beberapa pengertian mengenai laporan keuangan yang dirangkum penulis dari berbagai referensi. Menurut Toto Prihadi (2020:8) dalam (Sujarweni Wiratna, 2016) “Laporan keuangan adalah hasil dari kegiatan pencatatan seluruh transaksi keuangan di perusahaan”. Laporan keuangan menyajikan transaksi yang dikelompokkan ke dalam beberapa kategori utama berdasarkan karakteristik ekonominya. Kategori-kategori utama ini merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Unsur-unsur yang secara langsung berkaitan dengan penilaian posisi keuangan meliputi aset, liabilitas, dan ekuitas, sedangkan unsur-unsur yang relevan untuk penilaian kinerja dalam laporan laba rugi meliputi pendapatan dan

beban. Laporan perubahan posisi keuangan umumnya mencerminkan berbagai elemen dari laporan laba rugi serta perubahan pada berbagai komponen neraca. Oleh karena itu, pedoman ini tidak secara spesifik mendefinisikan elemen-elemen dalam laporan perubahan posisi keuangan. Menurut Harmono (2016:23) dalam (Sujarweni Wiratna, 2016), elemen-elemen pengukuran posisi keuangan adalah sebagai berikut:

1. Aset merupakan sumber daya yang dimiliki dan dikuasai oleh perusahaan sebagai hasil dari kejadian di masa lalu, yang diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi di masa yang akan datang.
2. Liabilitas adalah utang yang saat ini harus dibayar oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu, dan pelunasannya diharapkan akan mengakibatkan pengeluaran kas dari sumber daya perusahaan yang memiliki nilai ekonomi

Jenis Laporan keuangan

Menurut Sujarweni (2016: 80-89) jenis laporan keuangan meliputi :

a. Neraca

Neraca merupakan laporan keuangan yang menyajikan kondisi posisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu, yang mencakup aset, kewajiban, dan ekuitas.

b. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan dokumen yang dirangkai dengan teratur, yang mencakup pendapatan yang diterima oleh perusahaan setelah dikurangi dengan berbagai biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu. Prinsip-prinsip yang biasanya digunakan dalam pembuatan laporan laba rugi adalah sebagai berikut:

1. Bagian pertama menunjukkan pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas utama perusahaan atau lembaga, diikuti dengan biaya pokok dari barang atau jasa yang dipasarkan, sehingga diperoleh laba kotor.
2. Bagian kedua menggambarkan biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan serta biaya umum.
3. Bagian ketiga memperlihatkan hasil-hasil yang didapat dari kegiatan utama perusahaan, diikuti dengan biaya-biaya yang berasal dari sumber di luar aktivitas utama perusahaan.
4. Bagian keempat menjelaskan laba atau rugi yang bersifat insidental, sehingga diperoleh laba bersih sebelum dikurangi pajak penghasilan.

c. Laporan Perubahan Ekuitas

Definisi dari Laporan perubahan modal ialah laporan yang berisi seberapa banyak modal awal telah bertambah ataupun berkurang selama periode tertentu. Perubahan modal

ini dapat terjadi karena adanya keuntungan atau kerugian usaha, penarikan pribadi oleh pemilik, serta peningkatan modal dari pemilik.

d. Laporan Arus Kas

Laporan yang menunjukkan penerimaan dan pengeluaran uang tunai dalam jangka waktu tertentu. Laporan arus kas memberikan gambaran tentang bagaimana uang digunakan dalam tiga kategori aktivitas perusahaan yang berkaitan dengan penerimaan dan pengeluaran uang. Laporan arus kas wajib mencatat arus kas untuk periode tertentu dan diorganisir berdasarkan aktivitas operasional, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Laporan arus kas dapat dijelaskan berdasarkan kategori-kategori aktivitas sebagai berikut:

1. Arus kas dari aktivitas operasi

Aktivitas operasional menghasilkan pendapatan dan biaya dari kegiatan utama suatu perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas operasional berpengaruh pada laporan laba rugi yang disusun berdasarkan aktual. Di sisi lain, laporan arus kas menguraikan dampak aktivitas tersebut terhadap kas. Penerimaan kas terbesar dari operasi diperoleh dari penagihan kas dari pelanggan. Arus masuk kas yang

kurang penting adalah penerimaan bunga atas pinjaman dan deviden atas investasi saham. Arus keluar kas operasi, meliputi pembayaran terhadap pemasok dan karyawan, serta pembayaran bunga dan pajak.

2. Arus Kas dari Aktivitas Investasi

Aktivitas investasi dapat menambah atau mengurangi aset jangka panjang yang dimanfaatkan oleh perusahaan dalam operasionalnya. Transaksi yang berkaitan dengan perolehan atau pelepasan aset tetap, seperti tanah, bangunan, maupun peralatan, dikategorikan sebagai aktivitas investasi. Kategori ini juga mencakup pembelian dan penjualan instrumen investasi berupa saham atau obligasi dari entitas lain. Dalam laporan arus kas, aktivitas investasi tidak hanya terbatas pada transaksi atas aset yang diakui sebagai investasi dalam neraca. Penyaluran pinjaman turut digolongkan sebagai aktivitas investasi karena menimbulkan piutang kepada pihak peminjam. Selanjutnya, pelunasan atas pinjaman tersebut juga dicatat sebagai bagian dari aktivitas investasi dalam laporan arus kas.

3. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

Aktivitas pendanaan merupakan kegiatan yang berkaitan dengan perolehan kas dari investor dan kreditor guna mendukung operasional serta keberlangsungan usaha perusahaan. Kegiatan ini meliputi penerbitan saham, perolehan pinjaman melalui wesel bayar maupun obligasi, penjualan kembali saham treasuri, serta pembayaran kepada pemegang saham seperti dividen dan pembelian kembali saham. Adapun pembayaran kepada kreditor terbatas pada pelunasan pokok pinjaman.

4. Catatan atas Laporan Keuangan

Bagian yang menyajikan informasi tambahan guna memberikan penjelasan lebih rinci kepada para pengguna laporan keuangan. Catatan ini memuat kebijakan akuntansi yang diterapkan, rincian atas pos-pos tertentu, serta pengungkapan atas peristiwa dan transaksi yang tidak disajikan secara langsung dalam laporan utama, seperti laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas. Informasi tersebut diperlukan untuk memastikan penyajian laporan keuangan secara wajar dan transparan.

2.1.2 Piutang

Piutang dapat diartikan pemberian kredit kepada pelanggan yang harus diselesaikan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan. Meskipun demikian, piutang memiliki pengertian yang lebih luas dan dapat ditinjau dari berbagai sudut pandang.

1. Menurut Kieso, et al (2019) piutang merupakan asset keuangan yang biasa disebut pinjaman dan piutang, dimana perusahaan memiliki hak untuk mengajukan penagihan sejumlah uang terhadap pelanggan atas uang, barang, maupun jasa.
2. Menurut Studi Warren dkk (2015) (dalam (Hasyim et al., 2020) piutang dapat mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total asset lancar. (Hasyim et al., 2020)
3. Menurut Rusdi Akbar (2004) piutang adalah hak atau klaim dalam perusahaan dalam menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa depan sebagai akibat dari kesepakatan di masa lalu.
4. Menurut Hery (2015) piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit. (Putriaji, 2017)

Meskipun demikian, piutang terdiri atas beberapa jenis, penerapannya bergantung pada karakteristik dan kebutuhan masing-masing perusahaan. Perusahaan jasa dan perusahaan industri memiliki perbedaan dalam hal jenis piutang yang digunakan, baik dari segi karakteristik maupun fungsinya. Oleh karena itu, pemilihan jenis piutang harus disesuaikan dengan kegiatan operasional perusahaan. Berikut merupakan beberapa jenis piutang yang umum digunakan:

- 1. Piutang Usaha (Account Receivable):** Piutang usaha adalah hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pihak lain (biasanya pelanggan) atas barang ataupun jasa yang telah diberikan, tetapi pembayaran belum dilakukan pada saat transaksi terjadi. Piutang ini ada dari transaksi penjualan secara kredit dan biasanya memiliki jangka waktu pelunasan antara 30 hingga 90 hari. Piutang usaha merupakan asset lancar dalam laporan keuangan karena diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu singkat.
- 2. Piutang Wesel (Notes Receivable):** Piutang yang didasarkan pada janji tertulis (wesel/tagihan) dari debitur untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Piutang wesel biasanya timbul dari perjanjian formal antara kreditur dan debitur, sering kali

disertai bunga, dan memiliki kekuatan hukum lebih disbanding piutang usaha biasa. Piutang wesel dapat berupa wesel berbunga (*interest bearing*) ataupun tanpa bunga (*non-interest bearing*) dan dapat dipindahtangankan kepada pihak lain.

- 3. Piutang Lain Lain (*Other Receivable*):** Tagihan perusahaan kepada pihak lain yang tidak termasuk dalam piutang usaha maupun piutang wesel. Piutang ini ada diluar aktivitas utama perusahaan, misalnya dari uang muka karyawan, piutang bunga, klaim asuransi, dan sebagainya. Piutang pajak merupakan tagihan kepada pemerintah atas kelebihan pembayaran pajak yang telah dilakukan perusahaan. Selain itu, terdapat pula piutang kepada karyawan yang timbul akibat pemberian pinjaman oleh perusahaan. Piutang lain-lain umumnya memiliki jangka waktu pelunasan yang relatif lebih panjang dan tidak berkaitan langsung dengan kegiatan operasional utama perusahaan. Piutang yang dapat ditagih dalam satu periode tertentu diklasifikasikan sebagai aset lancar.

2.1.3 Pengendalian Piutang

Menurut Mulyadi (2016) pengendalian piutang atau sistem atau kebijakan yang diterapkan perusahaan untuk meminimalkan dan mendeteksi serta memperbaiki kesalahan yang terjadi dalam

pengelolaan piutang. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggungjawabkan

Pengendalian piutang memerlukan pengelolaan yang efektif agar proses penagihan dapat berjalan dengan optimal. Pengelolaan piutang yang baik mencerminkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam menagih kewajiban pelanggan, yang salah satunya dapat dilihat dari *aging of accounts receivable* yang idealnya tidak melampaui 60 hari. Selain itu, pengendalian piutang yang tepat juga berperan dalam menjaga hubungan yang harmonis dengan pelanggan. Menurut Wilson & Campbell (dalam Dwi Poetra, 2019), terdapat tiga pendekatan preventif yang dapat diterapkan dalam upaya pengembalian piutang:

1. Pemberian Kredit Dagang (*Grating of Credit*):

Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus dirancang agar tidak menghalangi penjualan kepada pelanggan yang sehat secara keuangan, namun juga tidak menimbulkan kerugian besar akibat piutang yang bermasalah.

2. Penagihan (*Collections*): Apabila pembayaran kredit

telah dilakukan, pengelolaan piutang tetap menjadi suatu keharusan bagi perusahaan guna memastikan

bahwa penerimaan atas penjualan dapat diperoleh dalam jangka waktu yang wajar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

3. Pemantauan Piutang Usaha (*Monitoring of Accounts Receivable*): Manajemen harus secara aktif meninjau laporan laporan piutang, menganalisis saldo piutang yang sudah jatuh tempo, dan segera mengambil tindakan jika terdapat piutang yang melewati batas toleransi, , misalnya dengan penagihan yang lebih efektif.

2.1.4 Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan, sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat direalisasikan sesuai yang diharapkan. (Awaludin, 2020)

Kegiatan pengendalian piutang dilakukan dengan tujuan untuk menjaga keamanan piutang melalui tindakan preventif, yaitu sebagai upaya mengantisipasi kemungkinan piutang tidak dapat direalisasikan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Untuk menilai apakah pengendalian piutang telah berjalan efektif atau belum, terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan sebagai alat ukur oleh manajemen (Ainia et al., 2022), yaitu.

1. *Receivable Turnover (RTO)*/Rasio Perputaran

Piutang: Mengukur berapa kali piutang perusahaan berputar atau tertagih dalam satu periode. Semakin RTO, semakin cepat piutang tertagih sehingga menunjukkan efektivitas pengendalian piutang.

2. *Average Collection Period (ACP)*/Umur Rata Rata

Piutang: Menghitung rata rata hari yang dibutuhkan perusahaan untuk menagih piutangnya. Semakin pendek ACP, semakin efektif pengendalian piutang karena piutang lebih cepat menjadi kas.

3. **Rasio Tunggakan:** Menunjukkan bahwa persentase piutang yang telah jatuh tempo namun belum tertagih terhadap total piutang. Rasio penagihan yang tinggi menunjukkan efektivitas proses penagihan piutang.

2.1.5 Umur Piutang

Umur piutang (*aging schedule*) adalah periode waktu yang dihitung sejak timbul (biasanya saat penjualan kredit dilakukan) hingga piutang tersebut dilunasi oleh pelanggan. Umur piutang juga dapat diartikan sebagai jangka waktu rata rata yang diperlukan perusahaan untuk menagih dan menerima pembayaran atas piutang usaha dari pelanggannya.

Menurut (Christabel & Dewanti, 2025) penggunaan metode penyisihan (*allowance method*) dengan skedul umur piutang (*aging*

schedule) merupakan pendekatan yang efektif dalam mengelola piutang. Metode ini mengelompokkan piutang berdasarkan umur (misal: 1-20 hari, 31-60 hari, dst) dan menerapkan persentase estimasi piutang tak tertagih yang berbeda untuk setiap kelompok umur. Semakin lama umur piutang, semakin besar persentase estimasi kerugian penagihan. Pendekatan ini membantu perusahaan mengidentifikasi pola kredit bermasalah, mempercepat siklus pengumpulan piutang, dan meminimalisir kerugian akibat piutang tak tertagih.

Dalam proses penagihan piutang, dikenal pembagian periode waktu yang disebut *aging of accounts receivable*. *Aging* merupakan pengelompokan umur piutang berdasarkan lamanya waktu penagihan kepada masing-masing pelanggan, dengan tujuan agar piutang tidak menumpuk dalam jangka waktu yang terlalu panjang. Piutang dengan umur kurang dari 30 hingga 60 hari umumnya dikategorikan sebagai kondisi yang baik, sedangkan piutang yang telah melewati 90 hingga 120 hari dianggap kurang baik karena menunjukkan adanya keterlambatan dalam penagihan.

2.1.6 Average Collection Period

Periode pengumpulan piutang atau yang bisa disebut dengan adalah rasio yang memiliki fungsi untuk melihat rata rata hari yang dibutuhkan perusahaan untuk menagih piutangnya dan mengubahnya menjadi kas. Semakin kecil ACP, semakin cepat

perusahaan menerima pembayaran piutang, yang berarti pengelolaan piutang semakin efektif.

Menurut Manafe (2019), periode pengumpulan piutang atau dapat disebut dengan *average collection period* merupakan rata rata dalam mengukur cepat atau lambatnya proses dalam penagihan utang. Seberapa baik suatu perusahaan dalam melakukan penagihan utang terhadap pihak lain. Semakin sedikit umur penagihan maka semakin baik pula penagihan yang dilakukan. Terdapat beberapa kemungkinan yang terjadi jika *average collection period* tersebut terlalu lama :

1. Likuiditas perusahaan menurun
2. Risiko piutang tak tertagih meningkat
3. Profitabilitas menurun
4. Biaya penagihan bertambah
5. Hubungan dengan pelanggan bisa terganggu

2.1.7 Hotel

Hotel adalah suatu bentuk bangunan, perusahaan, atau badan usaha akomodasi yang menyediakan pelayanan jasa penginapan, makanan dan minuman, serta fasilitas jasa lainnya yang diperuntukkan bagi masyarakat umum, baik bagi mereka yang menginap maupun hanya menggunakan fasilitas tertentu di hotel tersebut. Hotel dikelola secara komersial dan menjadi tempat menginap atau beristirahat, terutama bagi wisatawan atau orang yang sedang dalam perjalanan. Sedangkan,

menurut KBBI hotel adalah bangunan berkamar yang sewakan sebagai tempat untuk menginap dan makan bagi orang yang sedang perjalanan. Selain itu juga, hotel dapat digunakan untuk berbagai keperluan lain seperti menggelar acara, menikmati hiburan, dan menggunakan berbagai fasilitas yang tersedia bagi tamu.

2.1.8 Rebranding

Rebranding menurut (Aisyah & Pudjoprastyono, 2024) dalam jurnal (Balya et al., 2025) merupakan salah satu strategi yang digunakan pelaku usaha untuk memperbarui citra serta meningkatkan daya tarik produk di pasar (Aisyah & Pudjoprastyono, 2024). Menurut Muzellec, strategi rebranding mencakup empat aspek utama, yaitu *repositioning* sebagai upaya menempatkan kembali merek agar lebih sesuai dengan target pasar atau memperbarui citra yang telah ada (Jahan, 2022), *renaming* yang dilakukan melalui perubahan nama merek sebagai penanda adanya perubahan strategi atau untuk mengatasi persepsi negatif (Beise-Zee, 2022), *redesign* yang berfokus pada pembaruan elemen visual seperti logo dan kemasan agar lebih menarik serta mudah dikenali (Kaul & Arora, 2021), dan *relaunching* yaitu peluncuran kembali produk dengan strategi komunikasi yang lebih efektif guna menarik perhatian konsumen (Syahidah dkk., 2025).

Secara umum, rebranding dapat dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu proaktif dan reaktif. Pendekatan proaktif dilakukan ketika pelaku usaha berupaya mengembangkan pasar atau menghadirkan inovasi baru, sedangkan pendekatan reaktif dilakukan sebagai respons terhadap tekanan eksternal seperti perubahan tren, munculnya citra negatif, maupun permasalahan hukum (Hereyah & Andriani, 2020). Meskipun berbeda dari segi latar belakang, kedua pendekatan tersebut memiliki tujuan yang sama, yaitu menjaga relevansi merek serta meningkatkan penerimaan konsumen.

Dalam perspektif teori perubahan, konsep *Planned Change Theory* yang dikemukakan oleh Kurt Lewin menjelaskan bahwa rebranding merupakan bagian dari proses perubahan organisasi yang terencana. Proses ini meliputi tahap analisis kondisi usaha, perumusan strategi perubahan, implementasi, hingga evaluasi untuk memastikan bahwa perubahan yang dilakukan dapat bertahan dan terintegrasi dalam sistem baru (Siadari dkk., 2024). Selain itu, keberhasilan rebranding juga dipengaruhi oleh strategi pemasaran dan pemahaman terhadap perilaku konsumen (Haris & Lestari, 2023). Penerapan bauran pemasaran yang mencakup produk, harga, promosi, dan distribusi perlu disesuaikan agar citra baru yang dibangun mampu bersaing di pasar (Jannah dkk., 2023). Di sisi lain, pemahaman terhadap perilaku konsumen menjadi penting agar strategi rebranding yang diterapkan

selaras dengan kebutuhan, preferensi, serta persepsi masyarakat terhadap produk yang ditawarkan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Saat melakukan penelitian ini ada beberapa penelitian terdahulu yang menjadi acuan saya dalam menyusun laporan ini, penelitian pertama dengan judul “Analisis Efektivitas Perputaran Piutang Pada Pembiayaan Di Pt. Bfi Finance Indonesia Tbk” . Hasil perhitungan menunjukkan bahwa rasio perputaran piutang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2018 dan 2019, perputaran piutang tercatat sebesar 0,67 kali, kemudian meningkat menjadi 0,68 kali pada tahun 2020 dan 2021. Hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutang pada PT BFI Finance Indonesia Tbk tergolong cukup baik meskipun peningkatannya relatif kecil. Namun, jika dilihat dari perhitungan *Average Collection Period* (ACP), kinerja penagihan piutang masih belum efisien. Nilai ACP pada tahun 2018 mencapai 533 hari, meningkat menjadi 547 hari pada tahun 2019, kemudian menurun menjadi 527 hari pada tahun 2020, dan kembali naik menjadi 529 hari pada tahun 2021. Tingginya nilai ACP tersebut menunjukkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang masih sangat lama. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perusahaan belum optimal dalam proses penagihan piutang. Selain itu, pelanggan yang menggunakan jasa pembiayaan PT BFI Finance Indonesia Tbk

masih cenderung melakukan keterlambatan pembayaran yang melampaui batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, yaitu 360 hari. Pada tahun 2018, rasio penagihan piutang PT BFI Finance Indonesia Tbk tercatat sebesar 96% dari total piutang. Selanjutnya, pada tahun 2019 rasio tersebut mengalami peningkatan hingga mencapai titik tertinggi sebesar 98%. Memasuki tahun 2020, rasio penagihan piutang perusahaan mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya, yang menunjukkan adanya penurunan kemampuan perusahaan dalam merealisasikan penagihan piutang secara optimal penurunan penagihan piutang menjadi 93% dari keseluruhan total piutang dan menjadi titik terendah dalam penagihan piutang perusahaan tetapi pada tahun 2021 PT. BFI Finance Indonesia Tbk penagihan meningkatkan rasio penagihan piutangnya menjadi 94% dari total keseluruhan jumlah piutang. Pada tahun 2018, rasio piutang tertunggak perusahaan tercatat sebesar 4% dari total piutang. Pada tahun 2019, PT BFI Finance Indonesia Tbk berhasil menekan jumlah piutang tertunggak hingga mencapai titik terendah, yaitu sebesar 2% dari total piutang. Namun, pada tahun 2020 rasio tersebut kembali meningkat menjadi 7%, yang merupakan tingkat tertinggi selama periode pengamatan. Selanjutnya, pada tahun 2021 perusahaan mampu menurunkan kembali rasio piutang tertunggak menjadi 6% dari total piutang.

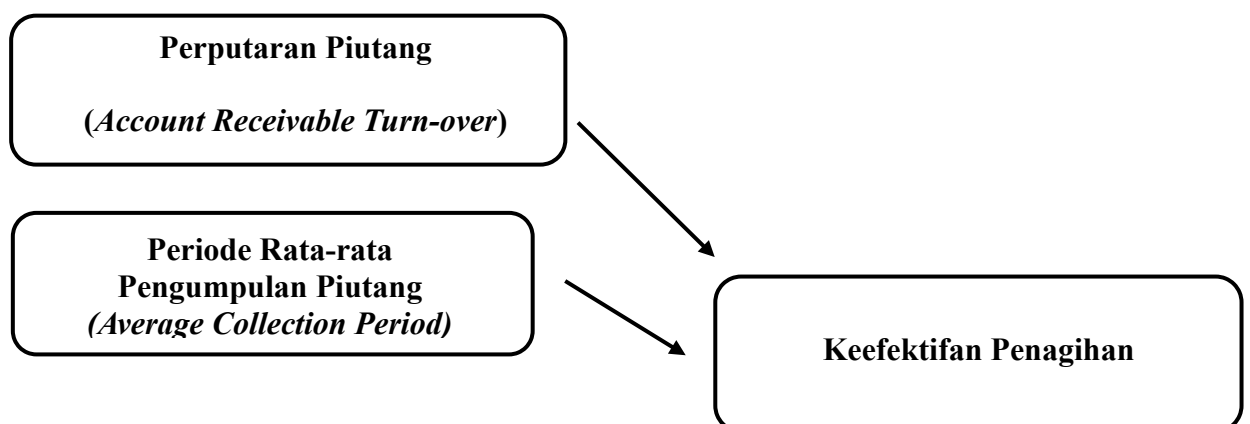
Penelitian kedua yaitu tentang “Pengaruh *Receivable Turn*

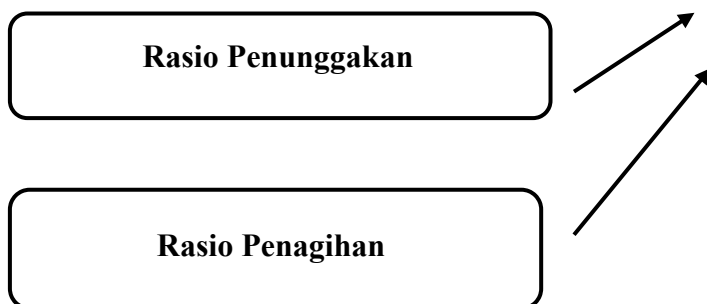
Over, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan dan *Average Collaction Period* Terhadap Laba Perusahaan” yang menghasilkan kesimpulan tentang, Hasil analisis menunjukkan bahwa perputaran piutang memiliki koefisien regresi positif sebesar 0,371 dengan nilai signifikansi 0,713 yang lebih besar dari 0,05, sehingga berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap laba perusahaan. Sementara itu, rasio tunggakan (rasio residual) menunjukkan koefisien regresi positif sebesar 3,228 dengan nilai signifikansi 0,003 yang lebih kecil dari 0,05, yang berarti berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan. Selain itu, rasio penagihan juga memiliki koefisien regresi positif sebesar 4,167 dengan nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa rasio penagihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan. Hasil penelitian dari *Average Collaction Period* Hasil, *mean matching period*, menunjukkan koefisien regresi positif sebesar 0,351 dan nilai signifikansi $0,728 > 0,05$ yang menunjukkan bahwa hal ini tidak berpengaruh positif signifikan terhadap laba perusahaan.

Penelitian ketiga yaitu dengan judul “Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penerimaan Kas Operasional di Hotel Four Points Jakarta, Thamrin”. Hasil analisis dalam jurnal ini, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang di Hotel Four Points Jakarta, Thamrin menunjukkan kinerja yang efektif. Hal ini ditunjukkan oleh nilai

Account Receivable Turn Over (ARTO) yang mencapai angka tertinggi pada tahun 2019 sebesar 33,57 kali yang berarti perputaran piutang terjadi sekitar 34 kali dalam satu tahun, meskipun kemudian menurun menjadi 17,27 kali pada tahun 2021. Efektivitas tersebut juga didukung oleh nilai *Average Collection Period (ACP)* tetap berada di bawah 30 hari, yaitu 10,87 hari pada tahun 2019 meningkat menjadi 14,88 hari pada tahun 2020, dan 17,61 hari pada tahun 2021, yang menandakan proses penagihan piutang masih berlangsung relatif cepat. Selain itu, rasio penagihan yang berada di kisaran di atas 83% hingga lebih dari 90% serta penurunan rasio tunggakan dari 15,16% pada tahun 2019 menjadi 2,75% pada tahun 2021 menunjukkan adanya peningkatan dalam kemampuan perusahaan menekan piutang yang belum tertagih. Dengan demikian, secara keseluruhan dapat dinyatakan bahwa pengendalian piutang yang diterapkan telah berjalan dengan baik dan mampu mendukung kelancaran penerimaan kas operasional.

2.3 Kerangka Pemikiran





Kerangka pemikiran dalam penelitian ini menggambarkan hubungan antara variabel-variabel analisis piutang terhadap keefektifan penagihan piutang pada Loman Park Hotel Yogyakarta. Berdasarkan gambar kerangka pemikiran di atas, terdapat empat indikator yang digunakan sebagai alat ukur dalam menilai keefektifan penagihan piutang, yaitu sebagai berikut:

1. Perputaran Piutang (Account Receivable Turn-over)

Perputaran piutang merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berhasil ditagih dan dilunaskan dalam satu periode akuntansi. Semakin tinggi nilai perputaran piutang, maka semakin efektif perusahaan dalam mengelola dan menagih piutangnya kepada pihak debitur.

2. Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang (Average Collection Period)

Indikator ini digunakan untuk mengukur rata-rata jumlah hari yang diperlukan oleh perusahaan debitur untuk melunasi kewajibannya kepada Loman Park Hotel. Semakin pendek periode pengumpulan piutang, maka semakin baik kemampuan perusahaan dalam menagih piutang secara tepat waktu.

3. Rasio Penunggakan

Rasio penunggakan digunakan untuk mengukur seberapa besar proporsi piutang yang belum berhasil ditagih atau mengalami keterlambatan pembayaran dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Semakin rendah rasio penunggakan, maka semakin kecil risiko kerugian akibat piutang yang tidak tertagih.

4. Rasio Penagihan

Rasio penagihan merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat keberhasilan perusahaan dalam menagih piutang usaha dari pihak debitur. Semakin tinggi rasio penagihan, maka semakin efektif sistem dan prosedur penagihan yang diterapkan oleh Loman Park Hotel Yogyakarta.

Keempat indikator tersebut secara bersamaan memberikan gambaran menyeluruh mengenai keefektifan penagihan piutang usaha di Loman Park Hotel Yogyakarta. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan penilaian yang komprehensif dan objektif mengenai sejauh mana manajemen piutang perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Landasan Teori

Penelitian kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang memanfaatkan data berbentuk angka untuk menjawab rumusan masalah. Pendekatan ini menitikberatkan pada pengukuran yang objektif, pengumpulan data yang terstandar, serta penggunaan analisis statistik untuk menguji hipotesis maupun menjelaskan suatu fenomena. Metode kuantitatif umumnya digunakan untuk menganalisis hubungan antarvariabel, mengukur tingkat frekuensi, serta mengidentifikasi pola dalam suatu populasi tertentu. (Waruwu et al., 2025) Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif.

Menurut (Waruwu et al., 2025) penelitian deskriptif kuantitatif merupakan jenis penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau menjelaskan fenomena maupun karakteristik suatu populasi atau sampel secara sistematis dalam bentuk data kuantitatif. Menurut Paramita, Rizal, dan Sulistyan (2021), penelitian deskriptif kuantitatif dilakukan untuk memberikan jawaban atas suatu permasalahan serta memperoleh informasi yang lebih luas mengenai suatu fenomena melalui beberapa tahapan yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Karena bersifat kuantitatif, maka penelitian ini menggunakan data numerik untuk menganalisis dan menggambarkan fakta, kejadian, atau kondisi sebagaimana adanya tanpa memanipulasi variabel yang diteliti. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data sekunder karena

menggunakan laporan keuangan hotel dari bulan januari hingga desember 2024.

3.2 Unit Analisis

Unit analisis merupakan satuan yang akan kita telaah untuk memperoleh data dan analisis unit sebagai keseluruhan untuk menjabarkan letak perbedaan di antara unit analisis tersebut. Ada beberapa unit analisis yang umumnya digunakan oleh para peneliti untuk riset ilmu sosial dan terdiri dari 5 jenis, yaitu individu, kelompok, organisasi, interaksi sosial dan artefak sosial (Sebastian & Pramono, 2021). Menurut Hamidi (2005) dalam Marisa (2021), unit analisis penelitian merupakan unit yang sedang diteliti, hal ini dapat berupa individu, kelompok, benda, ataupun suatu latar dari insiden yang sedang terjadi, seperti bencana alam yang sedang terjadi di suatu daerah sebagai bagian dari subjek penelitian. Sehingga unit analisis dari penelitian ini adalah laporan keuangan organisasi ataupun perusahaan di Loman Park Hotel dalam kurun waktu Januari 2024 hingga Desember 2024

3.3 Sumber Data Dan Teknik Pengumpulan Data

Data sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung melalui sebuah perantara. Data sekunder dapat didapatkan melalui bukti, catatan, buku, jurnal, atau laporan historis yang sudah tersusun dalam arsip atau data dokumenter (Arvyanda et al., 2023). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian diperoleh langsung dari dokumen keuangan Loman Park Hotel Yogyakarta, khususnya terkait dengan piutang usaha.

Data ini meliputi laporan keuangan balance sheet bulanan dan laporan laba rugi bulanan yang mencakup rincian transaksi antara hotel dan tamu perusahaan yang menggunakan layanan hotel. Selain itu, data sekunder yang digunakan berasal dari berbagai literatur yang relevan mengenai pengelolaan piutang, pengendalian keuangan dan manajemen kas industri perhotelan, ini termasuk jurnal akademik, buku, laporan penelitian sebelumnya dan artikel yang membahas sesuai topik terkait. Sementara teknik pengumpulan data yang digunakan, yaitu analisis laporan keuangan bulanan Loman Park Hotel Yogyakarta yang terdiri dari laporan neraca bulanan dan laporan laba rugi keuangan agar mendapatkan gambaran efektivitas keuangan yang tercermin dalam laporan keuangan.

3.4 Teknik Analisis Data

Pada penelitian yang dilakukan kali ini, menggunakan perhitungan *account receivable turn-over*, serta *account receivable collection period* dalam menganalisa data *AR Aging* dan rasio piutang yang tertunggak dan rasio piutang yang tertagih.

3.4.1 Perputaran Piutang (*Account Receivable Turn-over*)

Perhitungan perputaran piutang (*Account Receivable Turn-over*) Menurut Kasmir (2021: 178) dalam (Aviska & Hidayah, 2024) rasio ini digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang dalam satu periode. Perputaran piutang dihitung dengan cara membandingkan penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Perputaran piutang memiliki peran penting bagi perusahaan, karena semakin tinggi rasio perputaran piutang, maka semakin besar kemampuan perusahaan dalam menagih piutang yang dimiliki. Oleh karena itu, perhitungan rasio ini menjadi salah satu indikator untuk menilai efektivitas pengelolaan piutang. Adapun rumus perhitungan perputaran piutang adalah sebagai berikut:

Dimana untuk mengetahui rata-rata piutang adalah:

Berdasarkan standar operasional pihak hotel, penagihan piutang dinilai efektif apabila tingkat perputaran piutang (RTO) mencapai 1 kali atau lebih per bulan. Hal ini menunjukkan piutang dapat tertagih dalam periode 1 bulan (1–30 hari), sedangkan piutang dengan umur lebih dari 1 bulan dikategorikan sebagai piutang tertunggak dan menjadi prioritas tindak lanjut penagihan.

3.4.2 *Average Collection Period*

Rasio Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection period*) menurut Kasmir (2021: 179) dalam (Aviska & Hidayah, 2024) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur rata-rata waktu (hari) yang diperlukan oleh perusahaan untuk mengubah piutang menjadi kas. Semakin panjang waktu yang

dibutuhkan dalam pengumpulan piutang, maka efektivitas penagihan perusahaan dinilai semakin rendah. Sebaliknya, semakin singkat periode pengumpulan piutang, maka sistem penagihan perusahaan dapat dikatakan semakin efektif. Oleh karena itu, *Average Collection Period* digunakan sebagai indikator untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan dalam menagih piutang. Adapun rumus perhitungan *Average Collection Period* adalah sebagai berikut:

Dikarenakan Loman Park Hotel adalah Hotel yang baru saja rebranding pada oktober 2023, maka laporan keuangan yang digunakan yaitu laporan keuangan bulanan sehingga ada beberapa perubahan yaitu.

Berdasarkan standar aging hotel yang sehat, kondisi penagihan piutang dikategorikan efektif dan sehat jika $ACP \leq 30$ hari. Hal ini mencerminkan bahwa pengelolaan piutang yang baik, perputaran piutang lancar, serta risiko keterlambatan pembayaran yang relatif rendah.

3.4.3 Rasio Tunggakan

Menurut Keown dalam Husnaeni (2017:30) yang dikutip dalam Aviska dan Hidayah (2024), rasio ini digunakan untuk mengetahui

besarnya piutang dari penjualan kredit yang telah jatuh tempo namun belum tertagih dalam suatu periode. Oleh karena itu, rasio tunggakan digunakan sebagai indikator untuk menilai tingkat keterlambatan pembayaran piutang. Adapun rumus perhitungan rasio tunggakan adalah sebagai berikut:

Dalam jurnal (Aviska & Hidayah, 2024) standar tingkat rasio efektivitas pengelolaan piutang untuk rasio piutang tertunggak dianggap efektif jika dibawah 20% untuk setiap periodenya.

3.4.4 Rasio Penagihan

Menurut Keown dalam Husnaeni (2017: 30) dalam (Aviska & Hidayah, 2024) rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar piutang yang telah tertagih dari aktivitas penagihan oleh perusahaan. Perhitungan rasio penagihan adalah sebagai :

Dalam jurnal (Aviska & Hidayah, 2024) menurut standar tingkat rasio efektivitas pengelolaan piutang. Rasio piutang tertagih dianggap efektif jika rasio penagihannya diatas 80%.

BAB IV

PEMBAHASAN

Untuk mengukur apakah penagihan piutang di Loman Park Hotel Yogyakarta sudah efektif ataupun belum diperlukan beberapa data dari laporan keuangan, dikarenakan hotel baru rebranding pada tahun 2023 akhir sehingga data yang dapat disajikan, yaitu laporan keuangan dari Januari 2024 hingga Desember 2024, berikut data yang dilampirkan.

Bulan	Balance	Balance Sheet	Revenue	Piutang	Piutang	Total Piutang
--------------	----------------	----------------------	----------------	----------------	----------------	----------------------

	Sheet Awal	Akhir		Tertunggak	Tertagih	
Januari	1.648.551.099	1.095.829.284	1.743.879.111	46.389.001	473.363.682	519.752.683
Februari	1.095.829.284	1.775.677.448	1.688.155.339	61.965.676	250.248.092	312.213.768
Maret	1.775.677.448	1.921.084.038	1.703.751.924	70.800.052	173.995.126	244.795.178
April	1.921.084.038	2.717.695.383	2.005.342.550	87.570.082	412.155.273	499.725.355
Mei	2.717.695.383	3.373.736.877	3.121.796.655	90.089.082	586.977.763	677.066.845
Juni	3.373.736.877	3.746.248.619	2.413.589.558	159.569.082	1.646.858.580	1.806.427.662
July	3.746.248.619	4.218.900.783	3.284.885.548	58.777.893	1.836.952.418	1.895.730.311
Agustus	4.218.900.783	3.232.411.159	3.589.355.421	110.353.714	993.267.352	1.103.621.066
Septembe r	3.232.411.159	3.377.519.159	2.570.604.082	316.275.714	1.260.053.033	1.576.328.747
Oktober	3.377.519.159	3.317.223.878	3.329.149.704	254.056.691	1.305.872.292	1.559.928.983
November	3.317.223.878	4.778.457.680	2.326.953.945	255.715.301	2.435.902.318	2.691.617.619
Desember	1.381.101.307	1.381.101.307	3.674.601.674	278.800.761	929.037.820	1.207.838.581

Tabel 4.1 Laporan Keuangan 2024

4.1 Perputaran Piutang atau Account Receivable Turnover

Perhitungan menggunakan rumus RTO atau perputaran piutang dilakukan guna mengetahui berapa kali (dalam rata rata) penagihan piutang yang dilakukan dalam suatu periode. Menurut (Novianty, 2022) RTO bertujuan untuk menilai berapa kali piutang dapat terkumpul dalam satu periode. Semakin besar RTO, semakin banyak piutang yang terkumpulkan, maka semakin efektif penggunaan

aktiva piutang dalam periode tersebut. Rasio perputaran piutang ini yang nantinya akan digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui seberapa cepat ataupun lambat perputaran piutang yang dapat berubah menjadi kas. Untuk mengetahui perputaran piutang tersebut ada beberapa rumus yang bisa digunakan seperti :

Dimana untuk mengetahui rata-rata piutang adalah:

Setelah mengetahui rumus dalam perhitungan *account receivable turn over*. Berikut hasil perhitungan untuk *account receivable* loman parkir hotel periode Januari 2024 hingga Desember 2024.

Tahun	Bulan	Revenue	Rata Rata Piutang	Rto	Keterangan
2024	Januari	1.743.879.111	1.372.190.192	1,271	Efektif
2024	Februari	1.688.155.339	1.435.753.366	1,176	Efektif
2024	Maret	1.703.751.924	1.848.380.743	0,922	Tidak Efektif
2024	April	2.005.342.550	2.319.389.711	0,865	Tidak Efektif
2024	Mei	3.121.796.655	3.045.716.130	1,025	Efektif

2024	Juni	2.413.589.558	3.559.992.748	0,678	Tidak Efektif
2024	July	3.284.885.548	3.982.574.701	0,825	Tidak Efektif
2024	Agustus	3.589.355.421	3.725.655.971	0,963	Tidak Efektif
2024	September	2.570.604.082	3.304.965.159	0,778	Tidak Efektif
2024	Oktober	3.329.149.704	3.347.371.519	0,995	Tidak Efektif
2024	November	2.326.953.945	4.047.840.779	0,575	Tidak Efektif
2024	Desember	3.674.601.674	3.079.779.494	1,193	Efektif

Tabel 4.2 Menghitung ARTO

Berdasarkan tabel, kinerja receivable turn-over (RTO) Loman Park Hotel Yogyakarta selama tahun 2024 berfluktuasi, sehingga menunjukkan bahwa pengelolaan dan penagihan piutang belum stabil sepanjang tahun.

Sesuai standar hotel, RTO dianggap efektif apabila sama dengan atau lebih dari 1 kali per bulan (≥ 1), karena menunjukkan bahwa piutang berputar minimal satu kali dalam satu periode. Berdasarkan kriteria tersebut, bulan yang tergolong efektif adalah Januari (1,271), Februari (1,176), Mei (1,025), Desember (1,193) dikarenakan revenue perusahaan lebih besar daripada rata rata piutang. Sementara itu, bulan lainnya berada di bawah 1 sehingga dikategorikan tidak efektif karena perputaran piutang melambat.

Nilai RTO terendah terjadi pada Juni (0,678) dan kembali turun signifikan pada November (0,575) yang mengindikasikan penumpukan piutang dan proses penagihan yang lebih lambat. Menjelang akhir tahun, RTO meningkat kembali pada Desember, menunjukkan percepatan penagihan dan perbaikan arus kas masuk.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa rendahnya nilai *receivable turn-over* pada sebagian besar bulan tahun 2024 terutama disebabkan oleh ketidakseimbangan antara revenue dan rata-rata piutang. Pada beberapa periode, rata-rata piutang tercatat lebih tinggi atau meningkat lebih cepat dibanding revenue, sehingga saldo piutang yang mengendap menjadi besar dan menghambat perputaran piutang. Kondisi ini terlihat pada Maret hingga April ketika rata-rata piutang mulai melampaui revenue, kemudian semakin menonjol pada Juni hingga Juli saat rata-rata piutang meningkat signifikan sementara revenue tidak naik sebanding, sehingga RTO turun dan dinilai tidak efektif. Hal serupa kembali terjadi pada September hingga November, di mana pendapatan relatif menurun atau tidak cukup kuat dibanding rata-rata piutang yang tetap tinggi, yang menyebabkan RTO kembali melemah. Dengan demikian, banyaknya bulan dengan RTO tidak efektif mencerminkan bahwa pertumbuhan revenue belum mampu mengimbangi besarnya rata-rata piutang, sehingga perputaran piutang menjadi lambat dan efektivitas pengelolaan piutang belum stabil sepanjang tahun.

4.2 *Average Collection Period*

Salah satu metode untuk menghitung apakah penagihan piutang efektif atau tidak dengan menggunakan metode *Average Collection Period (ACP)*, yaitu dihitung dengan berapa hari suatu piutang di bayarkan dalam suatu periode. Menurut (Novianty, 2022) ACP bertujuan untuk mengetahui berapa lama (dalam hari) piutang dapat terkumpul dalam satu periode. Semakin kecil nilai ACP, maka semakin cepat piutang dapat tertagih dan terealisasi menjadi kas. Menurut standar loman park hotel adalah piutang dianggap efektif jika dibayarkan dalam periode 1-30 hari. Untuk mengetahui ACP suatu piutang setiap bulannya menggunakan rumus sebagai berikut:

Bulan	RTO	ACP	Perubahan ACP	Keterangan
Januari	1,271	23,6	-	Efektif
Ferbruari	1,176	25,5	1,9	Efektif
Maret	0,922	32,5	7,0	Tidak Efektif
April	0,865	34,7	2,2	Tidak Efektif
Mei	1,025	29,3	-5,4	Efektif

Juni	0,678	44,2	15,0	Tidak Efektif
Juli	0,825	36,4	-7,9	Tidak Efektif
Agustus	0,963	31,1	-5,2	Tidak Efektif
September	0,778	38,6	7,4	Tidak Efektif
Oktober	0,995	30,2	-8,4	Tidak Efektif
November	0,575	52,2	22,0	Tidak Efektif
Desember	1,193	25,1	-27,0	Efektif

Tabel 4.3 Menghitung ACP

Berdasarkan tabel perhitungan RTO dan ACP, kinerja penagihan piutang selama tahun 2024 menunjukkan fluktuasi. Sesuai standar hotel, penagihan piutang dinilai efektif apabila Average Collection Period (ACP) sama dengan atau kurang dari 30 hari, karena menunjukkan bahwa piutang rata-rata dapat tertagih dalam waktu maksimal satu bulan. Berdasarkan kriteria tersebut, bulan yang termasuk kategori efektif adalah Januari (23,6 hari), Februari (25,5 hari), Mei (29,3 hari), dan Desember (25,1 hari). Sementara itu, pada bulan Maret (32,5 hari), April (34,7 hari), Juni (44,2 hari), Juli (36,4 hari), Agustus (31,1 hari), September (38,6 hari), Oktober (30,2 hari), dan November (52,2 hari) nilai ACP berada di atas 30 hari sehingga dikategorikan tidak efektif. Kondisi terburuk terjadi pada November karena ACP paling tinggi, sedangkan perbaikan paling

terlihat terjadi pada Desember ketika ACP kembali turun di bawah 30 hari yang menandakan penagihan piutang kembali berjalan lebih cepat dan sehat.

Penyebab banyaknya ACP (Average Collection Period) yang tidak efektif terutama dipengaruhi oleh panjangnya siklus administrasi dan mekanisme pembayaran pelanggan yang tidak selalu dilakukan secara penuh dalam satu periode. Setelah event selesai, proses penagihan piutang tidak dapat langsung dilakukan karena perusahaan harus menunggu kelengkapan dokumen pendukung seperti laporan pertanggungjawaban dan dokumen pencairan dana, khususnya pada pelanggan instansi pemerintah dan perusahaan besar, yang sering mengalami revisi serta keterlambatan persetujuan. Selain itu, terdapat kondisi di mana pelanggan belum memiliki dana yang cukup sehingga pembayaran tidak dilakukan sekaligus, melainkan melalui skema pembayaran dicicil berdasarkan surat kesanggupan bermaterai yang telah disepakati bersama. Skema cicilan ini menyebabkan penerimaan kas tersebar dalam beberapa periode, sehingga umur piutang menjadi lebih panjang dan secara langsung meningkatkan nilai ACP. Meskipun perusahaan telah mengirimkan invoice dan melakukan pengingat sebelum dan setelah jatuh tempo, keterbatasan kendali terhadap proses internal pelanggan serta pola pembayaran bertahap membuat ACP pada beberapa bulan terlihat tidak efektif.

Penelitian dalam jurnal penelitian (Novianty, 2022) memiliki hasil analisis, kinerja *Average Collection Period* (ACP) PT. ISAM periode 2018–2020 dinilai belum efektif karena realisasi waktu pengumpulan piutang selalu jauh

melampaui standar perusahaan yaitu 30 hari. Realisasi ACP tercatat sangat tinggi dan berfluktuasi, dimulai dari 107 hari pada tahun 2018, memburuk drastis menjadi 223 hari pada tahun 2019, dan turun menjadi 163 hari pada tahun 2020, yang berarti terjadi keterlambatan pengumpulan piutang antara 77 hingga 193 hari. Tingginya angka ACP ini menunjukkan lambatnya perputaran piutang menjadi kas, yang mengakibatkan besarnya dana tertanam pada piutang, meningkatnya risiko piutang tak tertagih, serta terganggunya modal kerja operasional perusahaan.

Dalam jurnal (Nur et al., 2020) hasil perhitungan Average Collection Period (ACP) pada PT. Prima Karya Manunggal selama periode penelitian, dapat disimpulkan bahwa secara umum ACP berada di bawah 30 hari sehingga pengelolaan piutang dapat dikatakan efektif karena perusahaan mampu menagih piutang dalam waktu relatif cepat dan tidak melampaui kebijakan kredit yang telah ditetapkan. Nilai ACP yang rendah menunjukkan bahwa piutang dapat segera dikonversi menjadi kas dan hal ini mendukung kelancaran arus kas serta kegiatan operasional perusahaan. Meskipun demikian, pada salah satu periode terdapat peningkatan ACP yang sangat tinggi yang menunjukkan adanya keterlambatan pembayaran dari sebagian pelanggan, sehingga efektivitas penagihan belum sepenuhnya konsisten. Oleh karena itu, walaupun secara keseluruhan ACP sudah efektif dan berada di bawah 30 hari, perusahaan tetap perlu meningkatkan pengawasan serta pengendalian piutang agar keterlambatan pembayaran tidak terulang dan kinerja pengelolaan piutang menjadi lebih stabil.

4.3 Rasio Tunggakan

Rasio piutang tertunggak adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur besarnya piutang yang belum tertagih hingga melewati jatuh tempo dibandingkan dengan total piutang perusahaan, tanpa memperhatikan kecepatan perputaran piutang maupun lamanya waktu penagihan. Rasio ini berfokus pada tingkat keterlambatan pembayaran piutang, sehingga dapat menggambarkan risiko piutang bermasalah yang dihadapi perusahaan.

Rasio piutang tertunggak dapat dihitung dengan membandingkan jumlah piutang tertunggak terhadap total piutang, kemudian dikalikan seratus persen. Semakin tinggi nilai rasio piutang tertunggak, semakin besar proporsi piutang yang mengalami keterlambatan pembayaran, yang menunjukkan kualitas piutang dan kinerja penagihan yang kurang baik serta berpotensi mengganggu likuiditas perusahaan. Sebaliknya, semakin rendah rasio ini menunjukkan bahwa sebagian besar piutang berada dalam kondisi lancar dan risiko keterlambatan pembayaran relatif rendah. Menurut Menurut Keown dalam (Aviska & Hidayah, 2024) rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang dari penjualan kredit yang telah jatuh tempo dan yang belum tertagih dalam satu periode. piutang dianggap tertunggak jika penagihan piutang melebihi 60 hari. Perhitungan dari rasio tunggakan adalah :

Bulan	Total Piutang	Piutang	Rasio	Keterangan
-------	---------------	---------	-------	------------

		Tertunggak	Piutang Tertunggak	
Januari	519.752.683	46.389.001	9%	Efektif
Februari	312.213.768	61.965.676	20%	Efektif
Maret	244.795.178	70.800.052	29%	Tidak Efektif
April	499.725.355	87.570.082	18%	Efektif
Mei	677.066.845	90.089.082	13%	Efektif
Juni	1.806.427.662	159.569.082	9%	Efektif
Juli	1.895.730.311	58.777.893	3%	Efektif
Agustus	1.103.621.066	110.353.714	10%	Efektif
September	1.576.328.747	316.275.714	20%	Efektif
Oktober	1.559.928.983	254.056.691	16%	Efektif
November	2.691.617.619	255.715.301	10%	Efektif
Desember	1.207.838.581	278.800.761	23%	Tidak Efektif

Tabel 4.4 Menghitung Rasio Tunggakan

Berdasarkan hasil analisis rasio piutang tertunggak selama periode Januari–Desember 2024, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang perusahaan secara umum berada dalam kondisi efektif. Hal ini didasarkan pada kriteria penilaian bahwa rasio piutang tertunggak sebesar 20% ke bawah termasuk kategori efektif, karena menunjukkan bahwa proporsi piutang yang mengalami keterlambatan pembayaran masih relatif kecil dibandingkan total piutang pada

periode yang sama. Dengan rasio tertunggak yang berada pada batas efektif, perusahaan dinilai mampu menjaga tingkat keterlambatan pembayaran agar tidak mendominasi komposisi piutang dan tidak terlalu mengganggu kestabilan arus kas.

Selain itu, penentuan kategori piutang dalam penelitian ini juga mengacu pada standar praktik penagihan pada industri perhotelan, yaitu piutang dengan umur 1–60 hari masih tergolong efektif dan sehat. Artinya, piutang yang masih berada pada rentang 1–30 hari maupun 31–60 hari dipandang masih dalam batas penagihan yang wajar dan memiliki peluang tinggi untuk tertagih, sehingga belum menimbulkan risiko yang signifikan bagi perusahaan. Sebaliknya, piutang yang telah melampaui 60 hari menunjukkan kecenderungan peningkatan risiko keterlambatan dan berpotensi menjadi piutang bermasalah, sehingga perlu mendapatkan perhatian lebih melalui penguatan pengendalian kredit dan intensifikasi penagihan.

Sebagian besar bulan dalam periode pengamatan menunjukkan rasio piutang tertunggak yang masih berada pada kategori efektif. Kondisi ini mengindikasikan bahwa dominasi piutang perusahaan masih terkonsentrasi pada kelompok umur 1–60 hari yang menurut standar industri masih tergolong baik. Namun, terdapat periode tertentu yang menunjukkan peningkatan rasio piutang tertunggak di atas ambang efektif, sehingga perlu menjadi perhatian manajemen agar tidak berulang pada periode berikutnya. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk meningkatkan evaluasi terhadap kebijakan kredit pelanggan,

memperketat pemantauan umur piutang, serta melakukan strategi penagihan yang lebih terarah terutama pada piutang yang mendekati atau melampaui batas 60 hari, guna menjaga efektivitas penagihan dan meminimalkan risiko piutang tertunggak.

Adanya rasio piutang tertunggak disebabkan oleh akumulasi piutang dari pelanggan tertentu yang tidak memberikan respons pembayaran dalam jangka waktu panjang. Ketika piutang telah melewati jatuh tempo dan tidak ada tanggapan atas *reminder letter* pertama maupun kedua, piutang tersebut masuk ke dalam kategori aging yang lebih lama, yaitu di atas 60 hingga 90 hari, sehingga secara signifikan meningkatkan rasio piutang tertunggak. Dalam beberapa kasus, pelanggan baru memberikan kejelasan setelah *reminder letter* lanjutan dikirimkan, sementara selama proses komunikasi dan penjadwalan pembayaran tersebut piutang tetap tercatat sebagai piutang tertunggak. Selain itu, tidak semua pelanggan memberikan jaminan pembayaran di awal, seperti uang muka atau *guarantee letter*, sehingga risiko keterlambatan pembayaran menjadi lebih besar dan berdampak langsung pada tingginya rasio piutang tertunggak pada periode tertentu.

Dalam jurnal (Natarina et al., 2025) rasio tunggakan menunjukkan bahwa tren yang rendah dan cenderung menurun dari tahun ke tahun. Rendahnya rasio tunggakan menandakan bahwa jumlah piutang yang tidak tertagih relatif kecil dibandingkan total piutang yang dimiliki perusahaan. Kondisi ini menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam meminimalkan piutang macet melalui pengendalian kredit yang ketat dan pemantauan pembayaran yang efektif. Dengan

rasio tunggakan yang rendah, risiko kerugian akibat piutang tak tertagih dapat dikendalikan dan kualitas piutang perusahaan tetap terjaga.

4.4 Rasio Penagihan

Rasio penagihan adalah rasio penagihan adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menagih piutang yang dimiliki, yaitu dengan membandingkan jumlah piutang yang berhasil ditagih dengan total piutang pada periode yang sama. Rasio ini menunjukkan seberapa besar persentase piutang yang dapat dikonversi menjadi kas, sehingga semakin tinggi rasio penagihan maka semakin efektif proses penagihan dan pengelolaan piutang perusahaan, sedangkan rasio penagihan yang rendah menunjukkan bahwa adanya kelemahan dalam proses penagihan serta meningkatnya risiko piutang tertunggak atau tidak tertagih. Menurut Menurut Keown dalam (Aviska & Hidayah, 2024) rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar piutang yang telah tertagih dari aktivitas penagihan oleh perusahaan. Perhitungan rasio penagihan adalah sebagai :

Bulan	Total Piutang	Piutang Tertagih	Rasio Piutang Tertagih	Keterangan
Januari	519.752.683	473.363.682	91%	Efektif
Februari	312.213.768	250.248.092	80%	Efektif

Maret	244.795.178	173.995.126	71%	Tidak Efektif
April	499.725.355	412.155.273	82%	Efektif
Mei	677.066.845	586.977.763	87%	Efektif
Juni	1.806.427.662	1.646.858.580	91%	Efektif
Juli	1.895.730.311	1.836.952.418	97%	Efektif
Agustus	1.103.621.066	993.267.352	90%	Efektif
September	1.576.328.747	1.260.053.033	80%	Efektif
Oktober	1.559.928.983	1.305.872.292	84%	Efektif
November	2.691.617.619	2.435.902.318	90%	Efektif
Desember	1.207.838.581	929.037.820	77%	Tidak Efektif

Tabel 4.5 Menghitung Rasio Penagihan

Berdasarkan hasil perhitungan rasio piutang tertagih selama periode Januari–Desember 2024, dapat disimpulkan bahwa efektivitas penagihan piutang perusahaan secara umum berada pada kategori efektif. Penilaian ini mengacu pada kriteria bahwa rasio piutang tertagih sebesar 80% ke atas dianggap efektif, karena menunjukkan kemampuan perusahaan dalam merealisasikan penagihan atas sebagian besar total piutang pada periode yang sama. Dengan capaian rasio tertagih yang tinggi, perusahaan dinilai mampu menjaga stabilitas penerimaan kas serta menekan risiko penumpukan piutang dalam jangka waktu yang lebih panjang.

Jika ditinjau per bulan, mayoritas periode menunjukkan rasio piutang tertagih yang memenuhi batas efektif. Bulan Januari (91%), Februari (80%), April (82%), Mei (87%), Juni (91%), Juli (97%), Agustus (90%), September (80%), Oktober (84%), dan November (90%) menunjukkan bahwa penagihan piutang berjalan baik karena sebagian besar piutang berhasil ditagih dalam periode berjalan. Capaian tertinggi terjadi pada bulan Juli (97%) yang menggambarkan tingkat keberhasilan penagihan yang sangat optimal, sedangkan bulan-bulan dengan nilai mendekati batas minimum efektif (Februari dan September sebesar 80%) tetap dapat dikategorikan efektif, tetapi memerlukan pengawasan agar tidak menurun pada periode berikutnya. Walaupun demikian, terdapat beberapa bulan yang belum mencapai kriteria efektif, yaitu Maret (71%) dan Desember (77%).

Rasio penagihan yang kecil disebabkan oleh pendekatan penagihan yang dilakukan secara bertahap dan persuasif, bukan karena tidak adanya upaya penagihan. Perusahaan menerapkan sistem *reminder letter* secara berjenjang, dimulai dari reminder letter pertama setelah melewati batas jatuh tempo, kemudian dilanjutkan dengan *reminder letter* kedua dan ketiga apabila tidak terdapat respons dari pelanggan dalam rentang waktu yang telah ditentukan. Setiap reminder letter memuat batas waktu pembayaran yang jelas, tetapi perusahaan tetap memberikan toleransi apabila pelanggan menyampaikan kendala pendanaan atau proses administrasi. Selain itu, perusahaan tidak memberikan denda keterlambatan dan tidak membawa permasalahan piutang ke jalur hukum demi menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan mempertahankan citra perusahaan. Kebijakan ini menyebabkan arus kas masuk dari piutang

berjalan lebih lambat, sehingga rasio piutang tertagih terlihat kecil pada periode tertentu meskipun proses penagihan tetap berlangsung secara aktif.

Pada jurnal (Natarina et al., 2025) rasio penagihan menunjukkan kinerja yang sangat baik karena nilainya secara konsisten berada pada tingkat yang tinggi, bahkan mendekati 100% selama periode pengamatan. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan mampu menagih hampir seluruh piutang yang diberikan kepada pelanggan tepat waktu. Tingginya rasio penagihan mencerminkan efektivitas prosedur penagihan, ketepatan kebijakan kredit, serta sistem pengendalian internal yang berjalan dengan baik, sehingga arus kas perusahaan tetap lancar dan dapat mengurangi risiko keterlambatan pembayaran.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa kinerja pengelolaan piutang Loman Park Hotel Yogyakarta selama tahun 2024 masih menunjukkan kondisi yang belum stabil. Hal ini tercermin dari nilai *receivable turn-over* (RTO) yang berfluktuasi dan sebagian besar berada di bawah standar efektivitas (≥ 1 kali per bulan), sehingga menunjukkan bahwa perputaran piutang cenderung lambat. Kondisi ini

terutama disebabkan oleh rata-rata piutang yang lebih besar atau meningkat lebih cepat dibandingkan dengan revenue, sehingga terjadi penumpukan piutang pada beberapa periode.

Dari sisi *Average Collection Period* (ACP), sebagian besar bulan juga menunjukkan nilai di atas 30 hari, yang berarti proses penagihan piutang belum berjalan secara optimal. Lamanya periode penagihan dipengaruhi oleh faktor administrasi yang cukup panjang, khususnya pada pelanggan instansi pemerintah dan perusahaan besar, serta adanya sistem pembayaran secara bertahap atau cicilan yang memperpanjang umur piutang.

Namun demikian, jika dilihat dari rasio piutang tertunggak dan rasio piutang tertagih, kondisi perusahaan secara umum masih dapat dikatakan baik. Rasio piutang tertunggak sebagian besar berada di bawah 20%, yang menunjukkan bahwa piutang bermasalah masih relatif terkendali dan mayoritas piutang berada pada kategori umur yang sehat (1–60 hari). Selain itu, rasio piutang tertagih yang pada sebagian besar bulan berada di atas 80% menunjukkan bahwa perusahaan tetap mampu melakukan penagihan secara efektif, meskipun dilakukan dengan pendekatan persuasif dan tidak menggunakan sanksi yang ketat.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama dalam pengelolaan piutang perusahaan bukan terletak pada tingkat keberhasilan penagihan, melainkan pada kecepatan dan kestabilan proses penagihan. Perusahaan cenderung berhasil menagih piutang, tetapi

membutuhkan waktu yang lebih lama, sehingga berdampak pada lambatnya perputaran piutang dan kurang optimalnya arus kas.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang, perusahaan disarankan untuk melakukan evaluasi dan pengetatan terhadap kebijakan kredit, terutama dalam hal penentuan jangka waktu pembayaran dan seleksi pelanggan. Pemberian kredit sebaiknya disesuaikan dengan kemampuan dan riwayat pembayaran pelanggan agar risiko keterlambatan dapat diminimalkan.

Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan pengawasan terhadap umur piutang dengan melakukan pemantauan *aging of accounts receivable* secara rutin dan lebih terstruktur. Piutang yang mendekati atau melewati 30 hari sebaiknya segera ditindaklanjuti secara lebih intensif agar tidak berkembang menjadi piutang tertunggak di atas 60 hari. Dari sisi operasional, perusahaan disarankan untuk mempercepat proses administrasi penagihan, terutama dalam hal kelengkapan dokumen setelah kegiatan atau event selesai. Koordinasi antar bagian perlu ditingkatkan agar dokumen dapat segera diproses dan invoice dapat dikirim tanpa penundaan.

Selanjutnya, perusahaan dapat mempertimbangkan penerapan kebijakan pembayaran di awal, seperti uang muka (*down payment*) atau jaminan pembayaran, khususnya bagi pelanggan dengan risiko keterlambatan tinggi. Selain itu, strategi penagihan juga perlu ditingkatkan dengan menetapkan batas

waktu pembayaran yang lebih tegas dalam setiap *reminder letter*, tanpa mengabaikan hubungan baik dengan pelanggan.

Terakhir, perusahaan dapat memberikan insentif bagi pelanggan yang melakukan pembayaran tepat waktu sebagai bentuk dorongan agar pelanggan lebih disiplin dalam memenuhi kewajibannya. Dengan penerapan langkah-langkah tersebut, diharapkan perputaran piutang dapat menjadi lebih cepat, proses penagihan lebih stabil, dan kondisi arus kas perusahaan menjadi lebih optimal.

Daftar Pustaka

- Arvyanda, R., Fernandito, E., & Landung, P. (2023). *Analisis Pengaruh Perbedaan Bahasa dalam Komunikasi Antarmahasiswa. 1.*
- Ainia, N., Subandoro, A., & Kustiningsih, N. (2022). *Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang Metode One Bill pada Saat dan Sebelum Pandemi Covid-19 di PT Surya.*
- Aviska, A., & Hidayah, N. (2024). Analisis Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Pada Perumdam Tirta Dharma Purabaya Kabupaten Madiun. *Sustainable*, 4(2), 324–337. <https://doi.org/10.30651/stb.v4i2.24745>
- Awaludin, A. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas. *Jurnal akuntansi UMMI*, 1(1) 50-57
https://www.academia.edu/27848137/PENGARUH_SISTEM_INFORMA

SI_AKUTANSI_PENJUALAN_TERHADAP_EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_PIUTANG_PADA_PT_PERMATA_FINANCE_SAMARINDA

- Balya, T. A., Hijriansyah, F. N., Menganti, I. A., & Timur, J. (2025). *Analisis Strategi Rebranding UMKM Kripik Usus Tiga Bersaudara di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik Prodi Ekonomi Syariah* 'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. November.
- BFI Finance Team. (2022, 21 July). *Piutang adalah: Definisi, jenis, contoh, serta perbedaannya dengan hutang*. BFI Finance Blog. Diakses 19 Juni 2025, dari <https://www.bfi.co.id/id/blog/piutang-adalah-definisi-jenis-contoh-dan-perbedaannya-dengan-hutang/>
- Christabel, L. I., & Dewanti, M. C. (2025). *Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT . Mekar Jaya Sentosa Multikarya Kota Pekalongan*. 4(2), 2458–2465.
- Dwi Poetra, R. (2019). BAB II Tinjauan Pustaka BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. 1–64. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*, 1(69), 5–2
- Hasyim, M. A. N., Tusholihah, M., Setiajatnika, E., & Amran, S. (2020). Sistem Akuntansi Piutang Teori dan Aplikasi. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951– 952. (Vol. 1, Issue April).
- Izzaty, R. E., Astuti, B., & Cholimah, N. (2017). Analisis determinan financial distress pada perusahaan asuransi syariah dan asuransi konvensional di

- Indonesia berdasarkan model Altman (studi kasus pada perusahaan asuransi periode 2015-2018). *Proceeding of Nationa. Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 5–24.
- Natarina, G., Ma, F., & Dunakhir, S. (2025). *Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT . Astra International TBK Periode 2020 – 2024. September.*
- Novianty, I. (2022). *Analisis Rasio Perputaran Piutang dan Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang Sebagai Dasar Penilaian Efektivitas Kebijakan Kredit PT . ISAM Analysis of Receivable Turnover and Average Collection Period as Based of Effectiveness Valuation.* 02(02), 460–467.
- Nur, S. W., Hidayati, U., & Nurfitriani, N. (2020). Analisis Perputaran Piutang Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pt. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(1), 42–51.
<https://doi.org/10.46918/pay.v2i1.591>
- Pradnya Dewi, N., & Purnama Pradnyani, N. (2022). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada Pandawa All Suites Hotel. *Sintesa*, 5(2022), 117–124.
- Putriaji. (2017). *Definisi Piutang*. 9–21. eprints.mercubuana-yogya.ac.id
- Romadhon, F. A., & Nawawi, Z. M. (2024). *Economic Reviews Journal. Economic Reviews Journal*, 3(1), 96–108.
<https://doi.org/10.56709/mrj.v3i4.421>
- Salomão, A. (2023, 2 Agustus). Penelitian Induktif vs Deduktif: Dua

Pendekatan untuk Analisis Data. *Mind the Graph Blog*. Diakses pada 19 Juni 2025, dari <https://mindthegraph.com/blog/id/penelitian-induktif-vs-deduktif/>

Sebastian, A., & Pramono, R. (2021). Pengaruh Perceived Value, Kepuasan Pelanggan, Kepercayaan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Outlet Nike Di Jakarta. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(3), 698–711. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i3.730>

Sujarweni Wiratna. (2016). Kupas Tuntas Penelitian Akuntansi dengan SPSS. *Yogyakarta: Pustaka Baru Press*, 10(2), 954–961.

Waruwu, M., Pu`at, S. N., Utami, P. R., Yanti, E., & Rusydiana, M. (2025). Metode Penelitian Kuantitatif: Konsep, Jenis, Tahapan dan Kelebihan. *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, 10(1), 917–932. <https://doi.org/10.29303/jipp.v10i1.3057>

Widjaja, A. K. (2021). *Analisis pengendalian piutang terhadap penerimaan kas operasional di Hotel Four Points Jakarta, Thamrin*. Program Studi Diploma 4 Pengelolaan Perhotelan.

Yusmalina, Sahfitri, S. E., Fadli, K., & Tambunan, F. (2020). Jurnal cafetaria. *Jurnal Cafetaria*, 1(2), 56–63. <https://media.neliti.com/media/publications/332607-analisis-pengaruh-sistem-informasi-akunt-c829ca3d.pdf>

LAMPIRAN

Lampiran 1

Rincian Perhitungan ARTO

a. Januari 2024

=1.372.190.192

= 1,271 kali

b. Februari 2024

=1.435.753.366

= 1,176 kali

c. Maret 2024

=1.848.380.743

= 0,922 kali

d. April 2024.

=2.319.389.711

= 0,865 kali

e. Mei 2024

=3.045.716.130

= 1,025 kali

f. Juni 2024

=3.559.992.748

$$= 0,678 \text{ kali}$$

g. Juli 2025

$$= 3.982.574.701$$

$$= 0,825 \text{ kali}$$

h. Agustus 2025

$$= 3.725.655.971$$

$$= 0,963 \text{ kali}$$

i. September 2025

$$= 3.304.965.159$$

$$= 0,778 \text{ kali}$$

j. Oktober 2025

$$= 3.347.371.519$$

= 0,995 kali

k. November 2025

=4.047.840.779

= 0,575 kali

l. Desember 2024

=3.079.779.494

= 1,193 kali

Rincian Perhitungan ACP

a. Januari 2024

=23,6 hari

b. Februari 2024

=25,5 hari

c. Maret 2024

=32,5 hari

d. April 2024

=34,7 hari

e. Mei 2024

=29,3 hari

f. Juni 2024

=44,2 hari

g. Juli 2024

=36,4 hari

h. Agustus 2024

=31,1 hari

i. September 2024

=38,6 hari

j. Oktober 2024

=30,2 hari

k. November 2024

=52,2 hari

l. Desember 2024

=25,1 hari

Rincian Perhitungan Rasio Tunggakan

a. Januari

= 9%

b. Februari

= 20%

c. Maret

= 29%

d. April

= 18%

e. Mei

= 13%

f. Juni

= 9%

g. Juli

= 3%

h. Agustus

= 10%

i. September

= 20%

j. Oktober

= 16%

k. November

= 10%

l. Desember

= 23%

Rincian Perhitungan Rasio Penagihan

a. Januari

= 91%

b. Februari

= 80%

c. Maret

= 71%

d. April

= 82%

e. Mei

= 87%

f. Juni

= 91%

g. Juli

= 97%

h. Agustus

= 90%

i. September

= 80%

j. Oktober

= 84%

k. November

= 90%

1. Desember

=77%



LPHY/HCLD-001/VII/2025



awards this certificate to

WAFDA TAQIYYA AL HADDAR

**Has successfully completed Internship Program
from 10th February 2025 to 07th June 2025
in ACCOUNTING DEPARTMENT
LOMAN PARK HOTEL YOGYAKARTA**

Yogyakarta, 01st July 2025



Ferry Febriari
General Manager

Jl. Affandi - Gejayan, Complex Colombo, Yogyakarta 55281 - Indonesia

+62 274 584 222 +62 888 01 353535

lomanparkhotel Loman Park Hotel

www.lomanparkhotel.com





Internship Performance Report

Name of Internship : WAFDA TAQIYYA AL HADDAR

Name of University : Islamic University of Indonesia

Period of Internship : 10th February 2025 to 07th June 2025

Department : Accounting

EVALUATION POINTS	Weight %	SCORE				Weight X Score
		1	2	3	4	
		Need Improvement	Standard	Good	Outstanding	
Appearance	15%			3.50		0.53
Attitude	20%			3.60		0.72
Adaptability to the work environment	12%			3.40		0.41
Learning ability	12%			3.40		0.41
Communication skills	14%			3.50		0.49
Creative & Innovative	12%			3.00		0.36
Attendance Record	15%			3.90		0.59
Total Point		3.51				
Category of Achievement	☒ Excellent				☐ Meet Standard	
	☐ Good				☐ Need Improvement	

Range Scale

3.51 - 4.00 : Excellent

2.51 - 3.50 : Good

1.51 - 2.50 : Meet Standard

1.00 - 1.50 : Need Improvement

