

## ABSTRAK

Semakin meningkatnya persaingan bisnis di era modern ini banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk menguasai pasar maka banyak perusahaan banyak melakukan cara salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit dapat menimbulkan adanya piutang dan piutang dapat juga menimbulkan resiko adanya piutang tak tertagih. Sehingga, sangat penting untuk memperhatikan pengelolaan piutang setiap perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan objek perusahaan CV. Berlian Abadi, Sumber data yang digunakan adalah data primer. Metode pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan meningkatnya piutang diikuti dengan bertambahnya piutang tak tertagih. pengelolaan piutang menunjukkan masih adanya kendala dari faktor internal dimana adanya kendala dalam memeriksa piutang para pelanggan, tidak menggunakan aging schedule yang menyebabkan banyaknya piutang yang dapat tertagih saat telah jatuh tempo, dispensasi keringanan yang sering diberikan direktur dan sebagainya. Adapun faktor eksternal yang berasal pihak pelanggan tersebut. Pengendalian yang dilakukan CV. Berlian abadi harus lebih selektif lagi dalam pemberian dispensasi dan pemberian jatuh tempo kepada para pelanggan dimana faktor latar belakang tidak menjadi faktor penentu juga dalam menentukan jangka panjang dalam pemberian jatuh tempo. Dengan adanya analisis ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengelolah piutang perusahaan.

**Kata Kunci :** Penjualan kredit, Piutang tak Tertagih.

## **ABSTRACT**

*The increasing business competition in this modern era, many companies are competing to dominate the market, so many companies do many ways, one of which is credit sales. Sales of credit can give rise to accounts receivable and accounts receivable can also lead to uncollectible accounts. So it is very important to pay attention to the management of company receivables. This research uses descriptive qualitative method with the object of the company CV. Berlian Abadi, The data source used is primary data. Data collection methods are observation, interview, and documentation. The results showed an increase in accounts receivable followed by an increase in uncollectible accounts. Accounts receivable management shows that there are still obstacles from internal factors where there are problems in checking customers' receivables, dispensation relief that is often given by the director and so on. There are external factors that come from the customer. Controls carried out by CV. Perpetual diamonds must be more selective in giving dispensations and giving due dates to customers where the background factor is not a determining factor as well in determining the long-term gift maturity. With this analysis, it is hoped that it can help companies in managing company receivables.*

**Keywords:** *Credit sales, Bad Debts.*