

ABSTRAK

PENERAPAN PENGENDALIAN PIUTANG, KEBIJAKAN PEMBERIAN KREDIT, DAN KREDIT MACET PADA PERUSAHAAN HOLIV INTERIOR

Elisabet Angelique Sherren Loveta
Universitas Sanata Dharma
2026

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan pengendalian piutang dan kebijakan pemberian kredit, serta peran keduanya dalam meminimalkan kredit macet pada Perusahaan Holiv Interior. Penelitian deskriptif kualitatif ini mengambil studi kasus di Perusahaan Holiv Interior, Kabupaten Magelang, pada bulan April sampai dengan Juni 2026. Teknik pengumpulan data adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi, sedangkan teknik analisis data menggunakan model interaktif Miles, Huberman, dan Saldana (2014) melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) pengendalian piutang yang diterapkan masih bersifat sederhana, tercermin dari sistem pembayaran bertahap dan uang muka serta pengawasan melalui komunikasi langsung dengan pelanggan, namun belum didukung prosedur tertulis, laporan umur piutang, maupun pemisahan fungsi; 2) kebijakan pemberian kredit juga masih dilakukan berdasarkan tingkat kepercayaan dan reputasi pelanggan, tanpa analisis kelayakan formal maupun penetapan batas kredit; 3) kombinasi kedua praktik tersebut cukup membantu menekan keterlambatan pembayaran, namun ketiadaan prosedur formal berpotensi meningkatkan risiko kredit macet di masa mendatang apabila tidak diimbangi perbaikan sistem pengendalian internal.

Kata kunci: Pengendalian piutang, kebijakan pemberian kredit, kredit macet, studi kasus.

ABSTRACT

***THE IMPLEMENTATION OF ACCOUNTS RECEIVABLES CONTROL,
CREDIT POLICY, AND BAD DEBT AT HOLIV INTERIOR COMPANY***

Elisabet Angelique Sherren Loveta
Sanata Dharma University
2026

This study aims to describe the implementation of accounts receivables control and credit policy, and their role in minimizing bad debt at Holiv Interior Company. This descriptive qualitative study used a case study design at Holiv Interior Company, Magelang Regency, from April to June 2026. Data collection techniques consisted of interviews, observation, and documentation, while data analysis used the interactive model of Miles, Huberman, and Saldana (2014), comprising data reduction, data display, and conclusion drawing.

The results show that: 1) the receivables control applied remains simple, reflected in the installment and down-payment systems and monitoring through direct communication with customers, but is not yet supported by written procedures, an aging schedule, or separation of duties; 2) the credit granting policy is also still based on customer trust and reputation, without formal feasibility analysis or credit limit determination; 3) the combination of these practices has helped keep payment delays low, but the absence of formal procedures could increase the risk of bad debt in the future if not accompanied by improvements to the internal control system.

Keywords: *Receivables control, credit granting policy, bad debt, case study.*