

## ABSTRAK

Tingginya tingkat penjualan kredit akan mempengaruhi besarnya resiko piutang .Semakin banyak piutang yang tidak dapat ditagihkan akan berdampak pada cashflow perusahaan yang mengalami gangguan dan biaya operasional yang bertambah. Mengingat PT.Subur Agro Pratama adalah perusahaan yang melakukan penjualan barang dagangan dengan cara kredit untuk mendapatkan laba yang lebih besar serta memperbesar volume penjualan . Dijelaskan penelitian ini bermaksud untuk menganalisa langkah untuk meminimalkan piutang tidak ter-tagih pada PT.Subur Agro Pratama. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang dipakai adalah melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek pada penelitian ini adalah karyawan yang bertugas pada bagian Head off Finance, Staff Accounting dan Account receivable manager. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan kredit perusahaan telah menerapkan kebijakan 5C dengan baik dan menunjang langkah-langkah meminalkan piutang tidak ter-tagih pada PT.Subur Agro Pratama. Hal ini dapat ditinjau dari adanya sumber daya manusia yang terlibat dalam proses pemberian kredit serta digunakannya formulir dan dokumen serta alat yang mendukung dalam kegiatan pemberian kredit penjualan.

**Kata Kunci : Penjualan Kredit , Pengelolaan Piutang , piutang tidak ter-tagih**

## ABSTRACT

*The high level of credit sales will affect the amount of receivables risk. The more receivables that cannot be billed will have an impact on the company's cashflow experiencing disruptions and increasing operational costs. Considering PT. Subur Agro Pratama is a company that sells merchandise on credit to get bigger profits and increase sales volume. It is explained that this study intends to analyze steps to minimize bad debts at PT. Subur Agro Pratama. This research use descriptive qualitative approach. The data collection method used is through interviews, observation, and documentation. Subjects in this study were employees who served in the Head of Finance, Accounting Staff and Accounts Receivable Manager. The results of this study indicate that the company's credit policy has implemented the 5C policy well and supports the steps to minimize bad debts at PT. Subur Agro Pratama. This can be seen from the presence of human resources involved in the process of granting credit and the use of forms and documents as well as tools that support the activities of providing credit sales.*

**Keyword : Credit Sales, Accounts Receivable Management, bad debts**