

**ANALISIS KETERLAMBATAN TAGIHAN PIUTANG JASA
TERHADAP PENILAIAN PERFORMA DEALER
DI PT. NASMOCO ABADI MOTOR**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Sebutan

Ahli Madya Manajemen Pemasaran

Oleh :

ANIES MELDA SHANY

NIM F3213006

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2016

ABSTRAKSI

ANALISIS KETERLAMBATAN TAGIHAN PIUTANG JASA TERHADAP PENILALIAN PERFORMA DEALER (STUDI PADA PT. NASMOCO ABADI MOTOR RING ROAD)

ANIES MELDA SHANY
F3213006

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui upaya yang dilakukan dalam penagihan piutang jasa dan dampak yang akan timbul selanjutnya. Studi kasus dalam penelitian ini dilakukan pada Divisi AR (*account receivable*).

Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer yang digunakan diperoleh dengan melakukan wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari laporan piutang jasa pada divisi AR. Pengumpulan data dilakukan selama penelitian berlangsung pada tanggal 07 Maret sampai tanggal 09 April 2016.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat diketahui bahwa: 1) cek berkas adalah upaya yang paling tepat dalam proses penagihan piutang jasa; 2) *follow up* merupakan upaya yang paling mudah dilakukan untuk mengecek pengiriman tagihan kepada pihak kedua agar pihak kedua dapat melakukan pembayaran.

Kata kunci: Komunikasi Bisnis, Manajemen Komunikasi, Teori *Relationship*

ABSTRACT

Analysis of Service Account Receivable Billing Delay toward Dealer
Performance Assessment
(A Study on the Limited Liability Company of PT. Nasmoco Abadi Motor Ring
Road)
ANIES MELDA SHANY
F3213006

The objective of this research is to investigate the effort of billing the service account receivables and its coming impacts. The research used the descriptive method. It was done at the Account Receivable Division of PT. Nasmoco Abadi Motor Ring Road. The data of research were primary and secondary ones. The former were collected through in-depth interview, and the latter were gathered through the account receivable statements of the Account Receivable Division. Both were collected from March 07th to April 09th, 2016.

The results of research show that (1) file checking is the most appropriate effort in the process of account receivable billing; and (2) following up is the easiest effort to be done to check the sending of bills to the second parties so that they make bill payments.

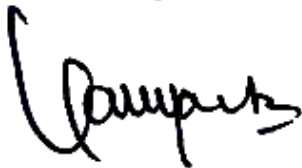
Keywords: Business communication, communication management, and theory of relationship

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul “ Analisis Keterlambatan Tagihan Piutang Jasa Terhadap Penilaian Performa Dealer di PT. Nasmoco Abadi Motor” telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan guna mencapai gelar Ahli Madya Program Studi D3-Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Surakarta, Juni 2016

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing



Haryanto, S.E., M.Si

NIP.197403092006041001

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan judul:

**ANALISIS KETERLAMBATAN TAGIHAN PIUTANG JASA
TERHADAP PENILAIAN PERFORMA DEALER
DI PT.NASMOCO ABADI MOTOR**

Diajukan Oleh:

ANIES MELDA SHANY
F 3213006

Telah ditangguhkan didepan Tim Penguji Tugas Akhir
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, Juni 2016
Tim Penguji Tugas Akhir

Drs. Mohamad Amien Gunadi, M.P
NIP. 195610231986011001


Penguji _____

Haryanto, S.E.,M.Si
NIP.197403092006041001


Pembimbing _____

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Sebelas Maret :

Nama : ANIES MELDA SHANY
NIM. : F 3213006
Program Studi : DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
Judul Tugas Akhir (TA) : ANALISIS KETERLAMBATAN TAGIHAN PIUTANG
JASA TERHADAP PENILAIAN PERFORMA DEALER
DI PT. NASMOCO ABADI MOTOR

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar
merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya
orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia
menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta,
Mahasiswa



ANIES MELDA SHANY
NIM. F3213006

MOTTO

“Lakukan sesuai keinginan hati demi kesuksesan masa depan”

“Kerjakanlah,
Wujudkanlah,
Raihlah cita-citamu
Dengan memulainya dari bekerja,
Bukan hanya menjadi
Beban didalam impianmu!!! “

“ Ingatlah bahwa kesuksesan selalu disertai dengan kegagalan “

“ Tidak ada hasil yang mengkhianati proses. Just do your best, Allah bekerja lewat hatimu “

Penulis,
ANIES MELDA SHANY

PERSEMBAHAN

Dengan penuh ketulusan dan kerendahan hati
Kupersembahkan karya kecil ini untuk:

Kedua orang tua penulis, papa dan mama tercinta yang menjadi penerang dalam
Setiap langkah dengan cinta, kasih sayang doa, kesabaran
Serta pengorbanan yang tak pernah berhenti

Teman-teman seperjuangan yang saling memberikan dukungan dan semangat
dalam segala kegiatan

Sahabat-sahabatku terima kasih atas waktu, cerita dan segalanya yang
telah dilalui bersama-sama selama ini

Orang spesial yang selama ini singgah dikehidupanku

Almamater tercinta, kampus dimana tempat bagiku menimba ilmu untuk bekal
bersaing di dunia kerja.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan nikmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir tepat pada waktunya dengan judul “Analisis Keterlambatan Tagihan Piutang Jasa Terhadap Penilaian Performa Dealer”. Tanpa rahmat dan nikmat-Nya semua tidak akan terjadi. Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Orang tua penulis, Bapak Sumardiyanto dan Ibu Emmy Noordiana, yang telah memberikan dukungan secara moral, material, kasih sayang, dan doa yang tiada hentinya. Semoga penulis bisa selalu membuat bapak dan ibu bangga atas usaha yang diberikan penulis.
2. Bapak Haryanto, S.E.,M.Si, selaku dosen pembimbing dalam penulisan tugas akhir ini yang sudah meluangkan banyak waktu untuk memberikan ilmu, kritik, dan saran hingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
3. Ibu Dr. Hunik Sri Runing Sawitri, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Bapak Drs. Mohamad Amien Gunadi, M.P., selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, yang telah memberikan solusi bagi penulis untuk menentukan lokasi Magang Kerja.

5. Seluruh Dosen Pengajar, Staff, Karyawan dan segenap keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
6. Saudara penulis, kakak dan adik yang selalu memberikan semangat dan dukungannya dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Teman-teman dan sahabat seperjuanganku Fakultas Ekonomi dan Bisnis angkatan 2013 serta seluruh teman dari jurusan lain yang telah ikut membantu.
8. Keluarga besar PT. Nasmoco Abadi Motor Ring Road yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian.
9. Semua pihak yang telah memberikan informasi, bantuan dan bimbingan sehingga penulisan tugas akhir ini dapat terselesaikan.

Demikian tugas akhir ini yang telah penulis susun. Penulis menyadari adanya keterbatasan dan kekurangan dalam penyusunan tugas akhir ini. Masukan dan saran sangat diharapkan sebagai upaya untuk memperbaiki karya-karya penulisan mendatang. Semoga dengan segala keterbatasan yang ada, tugas akhir ini dapat memberikan manfaat maksimal bagi pihak terkait.

AMIN