

**LESS EFFECTIVE RECEIVABLE MANAGEMENT  
PT. BERLIAN LOGISTIK INDONESIA SEMARANG  
(Strategic Cost Reduction)**

**ABSTRACT**

Getting profits or profits from the results of cash transactions is the most desirable by the company. However, amid increasingly fierce business competition, companies can no longer rely on profits and sales from tuna transactions. Therefore, the company issued a sales policy in the hope of remaining able to compete with other companies, increasing sales volume and earning corporate profits. However, the credit issued then gave rise to trade receivables issued. Companies need to have good receivables management. Management of receivables is needed as a corporate effort to control corporate receivables. By taking the object at PT. Berlian Logistik Indonesia Semarang this study was conducted to examine the management of receivables at PT. Berlian Logistik Indonesia Semarang. The study was conducted using descriptive qualitative. Through an interview process conducted with PT. Berlian Logistik Indonesia, Semarang provides credit to new customers using the 5C analysis. This 5C review was chosen so as to increase the arrears arrears more effectively and can reduce the delay payments made by customers and company leaders can make pricing policies for the coming year and approval of the requested price to suit the needs

**Keywords: accounts receivable, management of accounts receivable**

**KURANG EFEKTIFNYA MANAJEMEN PIUTANG PT. BERLIAN  
LOGISTIK INDONESIA SEMARANG  
(Strategic Cost Reduction)**

**INTISARI**

Mendapatkan profit dari hasil transaksi tunai adalah yang paling diinginkan oleh perusahaan. Namun, di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan tidak lagi dapat mengandalkan keuntungan dan penjualan dari transaksi tunai. Oleh karena itu, perusahaan mengeluarkan kebijakan penjualan dengan harapan tetap dapat bersaing dengan perusahaan lain, meningkatkan volume penjualan dan menghasilkan laba perusahaan. Namun, kredit yang dikeluarkan kemudian memunculkan piutang dagang yang dikeluarkan. Perusahaan perlu memiliki manajemen piutang yang baik. Manajemen piutang diperlukan sebagai upaya perusahaan untuk mengendalikan piutang perusahaan. Dengan mengambil objek di PT. Berlian Logistik Indonesia Semarang penelitian ini dilakukan untuk menguji manajemen piutang di PT. Berlian Logistik Indonesia Semarang. Penelitian dilakukan dengan menggunakan deskriptif kualitatif. Melalui proses wawancara yang dilakukan dengan PT. Berlian Logistik Indonesia, Semarang memberikan kredit kepada pelanggan baru menggunakan analisis 5C. Ulasan 5C ini dipilih untuk meningkatkan tunggakan-tunggakan secara lebih efektif dan dapat mengurangi keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan dan pemimpin perusahaan dapat membuat kebijakan penetapan harga untuk tahun mendatang dan persetujuan harga yang diminta sesuai dengan kebutuhan.

**Kata kunci: piutang dagang, pengelolaan piutang dagang**