LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Pola penjualan dan karakteristik transaksi
1. Selama sebulan terakhir, jenis layanan apa yang paling mendominasi pendapatan bengkel ini? 2. Dari sekian banyak pelanggan, biasanya lebih banyak yang langsung melunasi di tempat atau ada yang meminta termin pembayaran? 3. Bagaimana Bapak melihat tren pelanggan saat ini, apakah mereka cenderung lebih nyaman bertransaksi secara tunai atau justru banyak yang menanyakan fasilitas cicilan/tempo? 4. Dalam situasi seperti apa biasanya Bapak memperbolehkan seorang pelanggan untuk tidak membayar penuh saat mobil selesai diperbaiki? 5. Apakah ada perbedaan perlakuan atau harga antara pelanggan yang bayar tunai keras dengan mereka yang meminta tempo?
Praktik pengelolaan piutang
1. Bisa diceritakan bagaimana proses awal saat seorang pelanggan akhirnya tercatat memiliki piutang di sini? 2. Bagaimana cara Bapak mencatat dan memantau tagihan-tagihan yang masih menggantung agar tidak terlewat? 3. Sejauh ini, apa tantangan paling menguras energi saat harus menagih sisa pembayaran kepada pelanggan? 4. Jika ada tagihan yang sudah lewat jatuh tempo cukup lama, langkah personal apa yang biasanya Bapak lakukan agar hubungan baik tetap terjaga tapi uang tetap kembali? 5. Pernahkah ada kejadian di mana piutang benar-benar tidak tertagih? Bagaimana Bapak menyikapi kerugian tersebut dalam pembukuan?

Lampiran 2 Hasil Wawancara Informan 1

Transkrip Wawancara informan 1

Nama	: Prasetyo Hadi Susanto
Usia	: 44 tahun
Jenis kelamin	: Laki-laki
Jabatan	: Pemilik PT. Newfast Otomotif Indonesia
Lokasi wawancara	: PT. Newfast Otomotif Indonesia, Jl. Arif Rahman Hakim No. 185, Surabaya
Tanggal wawancara	: 12 Mei 2026

Pola penjualan dan karakteristik transaksi
1. Selama sebulan terakhir, jenis layanan apa yang paling mendominasi pendapatan bengkel ini? Kalau Mbak tanya soal layanan apa yang paling 'laris manis' dan mendominasi pendapatan kita selama sebulan terakhir ini, jawabannya jelas ada di sektor perawatan rutin atau *maintenance*. Kalau saya perhatikan di data kasir, yang paling banyak masuk itu pengerjaan seperti *tune up*, servis rem, pembersihan AC, sama ganti oli mesin. Pokoknya segala sesuatu yang sifatnya menjaga performa mobil. Kenapa bulan Mei ini pengerjaan itu semua jadi primadona? Analisis saya sih sederhana saja, Mbak. Di bulan Mei ini kan kebetulan banyak banget hari libur nasional atau *long weekend*. Nah, momen liburan begini biasanya dimanfaatkan sama pelanggan-pelanggan kita buat bepergian jauh atau jalan-jalan bareng keluarga. Mungkin mereka mau mudik tipis-tipis atau sekadar ke luar kota, jadi mereka ingin memastikan kendaraannya dalam kondisi prima sebelum dibawa jalan jauh. Ibaratnya, mereka nggak mau ambil risiko mobil mogok atau AC nggak dingin di tengah jalan pas lagi asyik liburan. Makanya, pengerjaan *tune up* biar tarikan mesin enteng, cek rem biar aman, sampai ganti oli itu jadi menu wajib yang mereka pesan di bengkel Newfast sebulan belakangan ini. Fenomena libur panjang ini memang selalu bawa berkah tersendiri buat kita, karena kesadaran pelanggan buat 'menyehatkan' mobilnya sebelum dipakai liburan itu meningkat drastis, dan itulah yang bikin pemasukan kita di bagian servis rutin jadi paling dominan dibanding pengerjaan berat lainnya.

2. **Dari sekian banyak pelanggan, biasanya lebih banyak yang langsung melunasi di tempat atau ada yang meminta termin pembayaran?**
   Mayoritas pelanggan di bengkel Newfast ini masih lebih banyak yang tipikalnya langsung melunasi di tempat. Begitu mobil sudah selesai diservis, dicek, dan dirasa enak, mereka biasanya langsung ke kasir buat bereskan semua administrasinya saat itu juga. Sebagian orang, bayar langsung itu rasanya lebih plong, nggak ada tanggungan lagi setelah mobil keluar dari bengkel. Tapi ya memang nggak semuanya begitu, ada juga sebagian pelanggan yang meminta termin pembayaran atau jatuh tempo.

3. **Bagaimana Bapak melihat tren pelanggan saat ini, apakah mereka cenderung lebih nyaman bertransaksi secara tunai atau justru banyak yang menanyakan fasilitas cicilan/tempo?**
   Ada perubahan yang saya rasakan, terutama sejak kita mulai buka fasilitas cicilan di awal tahun 2026 kemarin. Tapi kalau ditanya mana yang lebih dominan, jujur saja untuk saat ini belum terlalu banyak pelanggan yang minta skema pembayaran mencicil langsung ke kita. Kebanyakan orang masih merasa lebih praktis pakai cara-cara lama, meskipun pelan-pelan mereka mulai tanya-tanya soal alternatif pembayaran lain kalau tagihannya lumayan besar. Menariknya, Mbak, pelanggan yang kelihatannya 'mencicil' itu sebenarnya rata-rata transaksi pakai kartu kredit. Jadi, sistemnya bukan mereka cicil ke bengkel Newfast secara manual tiap bulan, tapi mereka gesek kartu di sini, lalu urusan cicilannya ya mereka selesaikan sendiri sama pihak bank penyedia kartu kreditnya. Buat saya sebagai pemilik bengkel, cara ini sebenarnya jauh lebih aman dan nyaman. Uang pembayaran masuk ke kas bengkel tetap utuh dan cepat, sementara pelanggan tetap dapat fleksibilitas buat bayar bertahap ke bank mereka. Jadi bisa dibilang, pelanggan lebih suka yang praktis tapi tetap bisa diatur pembayarannya. Mereka nggak terlalu banyak yang minta 'ngutang' secara konvensional ke saya secara pribadi, tapi lebih memanfaatkan teknologi perbankan tadi. Makanya, fasilitas cicilan yang baru kita jalankan beberapa bulan ini memang sengaja saya arahkan ke sana, supaya bengkel nggak perlu repot mengelola risiko cicilan harian, tapi kita tetap bisa melayani pelanggan yang memang butuh keringanan pembayaran. Intinya, tren saat ini lebih ke arah transaksi non-tunai yang simpel lewat bank, bukan cicilan manual yang lewat pembukuan bengkel secara langsung.

4. **Dalam situasi seperti apa biasanya Bapak memperbolehkan seorang pelanggan untuk tidak membayar penuh saat mobil selesai diperbaiki?**

sebenarnya ada dua kondisi utama yang biasanya saya maklumi, Mbak. Yang pertama itu lebih ke arah hubungan personal ya. Saya sering kasih keringanan buat pelanggan-pelanggan lama yang memang sudah saya kenal baik luar-dalam. Istilahnya, ini sudah masuk ranah rasa saling percaya saja. Saya tahu rumahnya, saya tahu orangnya jujur, jadi kalau pas mobil selesai diperbaiki ternyata dia lagi ada keperluan lain dan belum bisa bayar penuh, ya nggak apa-apa. Saya kasih kepercayaan itu karena saya yakin dia nggak bakal lari dan pasti bakal balik lagi buat melunasi. Tapi di luar urusan personal tadi, ada juga kasus yang sifatnya lebih formal atau profesional, yaitu kalau kita lagi menangani kendaraan dari perusahaan yang sudah punya kontrak kerja sama dengan Newfast. Nah, kalau ini beda lagi ceritanya, Mbak. Di dalam kontrak itu biasanya sudah tertuang jelas hitam di atas putih soal aturan main pembayarannya. Jadi, perusahaan-perusahaan ini memang punya fasilitas buat bayar secara dicicil atau pakai sistem tempo sesuai kesepakatan yang ada di dokumen kerja sama kita. Jadi, kalau bukan karena faktor 'kenal lama' yang dasarnya kepercayaan, ya karena faktor ikatan kerja sama resmi itu tadi. Di luar dua situasi itu, saya biasanya tetap minta pelanggan buat selesaikan pembayarannya secara penuh. Tapi ya itulah uniknya bisnis bengkel ini, Mbak; kita harus pintar-pintar menyeimbangkan antara urusan profesional sama hubungan kekeluargaan supaya operasional tetap jalan, tapi kepercayaan dari pelanggan lama maupun mitra perusahaan tetap terjaga dengan baik.

5. **Apakah ada perbedaan perlakuan atau harga antara pelanggan yang bayar tunai keras dengan mereka yang meminta tempo?**
   sebenarnya untuk saat ini di bengkel Newfast saya nggak membeda-bedakan, Mbak. Jadi, mau pelanggan bayar tunai keras di depan kasir atau mereka minta jatuh tempo dua minggu ke depan, harga yang saya kasih ya tetap sama. Nggak ada ceritanya kalau bayar tunai terus saya kasih potongan harga khusus, atau sebaliknya, kalau minta tempo terus harganya saya mark-up atau saya mahalkan sedikit, itu nggak ada. Semua harga jasa dan sparepart di sini sudah ada standarnya masing-masing sesuai yang tertera di nota. Jadi, nominal yang tertulis di sistem itu ya itu yang harus dibayar. Saya memang belum menerapkan sistem diskon buat yang bayar cash, karena bagi saya yang penting itu bukan di besar-kecilnya potongan, tapi di kepuasan mereka sama hasil kerja kita. Jadi baik yang bayar langsung maupun yang kredit, perlakuan servisnya, kualitas sparepart-nya, sampai keramahan mekanik saya pun semuanya sama rata, nggak ada yang dianaktirikan. Mungkin bagi sebagian orang aneh ya, kenapa yang bayar tunai nggak dikasih bonus potongan harga. Tapi ya balik

lagi, karena saya merasa margin yang kita ambil juga sudah kita hitung seadil mungkin. Jadi, mau lewat jalur tunai atau tempo, tanggung jawab saya tetap satu: mastiin mobil pelanggan beres dan performanya balik enak lagi. Saya lebih milih jaga konsistensi harga ini supaya pelanggan juga nggak bingung dan merasa adil, karena di mata saya, setiap pelanggan yang datang ke Newfast itu punya hak yang sama buat dapat layanan terbaik tanpa harus dipengaruhi oleh metode pembayaran yang mereka pilih

Praktik pengelolaan piutang

1. **Bisa diceritakan bagaimana proses awal saat seorang pelanggan akhirnya tercatat memiliki piutang di sini?**

   Alurnya sebenarnya cukup jelas dan nggak sembarangan saya lepas gitu aja, Mbak. Semua prosesnya itu dimulai dari awal banget, pas mobil mereka masuk ke bengkel Newfast ini buat perbaikan. Sebelum mekanik saya pegang kuncinya atau bongkar mesin, biasanya kita duduk bareng dulu buat negosiasi. Di situ kita buka-bukaan soal estimasi biayanya, mulai dari harga *sparepart* yang mau dipakai sampai biaya jasa servisnya berapa. Nah, di sela-sela obrolan itu biasanya baru muncul pertanyaan soal cara bayar. Ada yang tanya bisa pakai kartu kredit nggak, atau ada juga yang langsung nembak tanya bisa tempo atau cicil nggak pengerjaannya. Karena kan kalau perbaikannya besar, nominalnya juga lumayan, jadi mereka butuh kejelasan di awal. Nah, pas mereka minta tempo itu, saya nggak langsung bilang 'iya'. Saya atau bagian admin pasti langsung cek dulu *track record* atau riwayat mereka di sistem pembukuan kita. Kita lihat dulu profilnya, ini orang baru atau pelanggan lama yang sudah sering ke sini. Kalau pelanggan lama, kita lihat catatan sejarahnya; selama ini tiap kali servis pembayarannya bagus nggak? Pernah telat lama nggak? Pokoknya kita cek dulu lah history pembayaran mereka di bengkel ini. Jadi, penentuannya itu ada di kriteria tadi. Kalau dari hasil pengecekan di sistem ternyata riwayat pembayarannya sehat dan orangnya memang bisa dipercaya, baru deh saya berani kasih lampu hijau buat pembayaran jatuh tempo. Tapi kalau orang baru atau riwayatnya kurang sreg di hati, ya biasanya saya sarankan bayar tunai atau pakai fasilitas kartu kredit tadi supaya risiko di bengkel nggak terlalu besar. Jadi, piutang itu baru bisa muncul kalau pelanggan itu memang sudah lolos seleksi internal kita di awal pengerjaan.

2. **Bagaimana cara Bapak mencatat dan memantau tagihan-tagihan yang masih menggantung agar tidak terlewat?**

   Soal urusan mencatat atau memantau tagihan yang masih menggantung supaya nggak ada yang terlewat, sebenarnya kita sudah terbantu sekali sama sistem

pembukuan di bengkel ini, Mbak. Di sini semuanya sudah terintegrasi dan tercatat rapi di sistem komputer kami. Jadi, mulai dari data omzet harian, pengeluaran buat operasional bengkel, sampai rincian soal utang dan piutang itu semua ada jalurnya masing-masing di dalam satu sistem tersebut. Jadi, cara saya memastikannya tetap terkontrol itu sederhana tapi rutin. Biasanya, seminggu dua kali saya atau bagian admin akan duduk bareng buat narik data dari sistem itu khusus untuk mengecek daftar piutang pelanggan. Kita pelototin satu-satu tagihannya untuk memastikan statusnya; mana yang masih dalam masa tenggang dan mana yang sebenarnya sudah masuk atau bahkan lewat jatuh tempo. Rutinitas seminggu dua kali ini menurut saya sudah paling pas ya. Jaraknya nggak terlalu jauh, jadi kalau ada tagihan yang mulai 'merah' atau lewat tanggal, kita bisa langsung tahu dan ambil tindakan cepat. Jadi, meskipun kerjaan di bengkel lagi ramai-ramainya, urusan tagihan yang menggantung ini nggak bakal sampai ketumpuk atau terlupakan begitu saja. Berkat bantuan sistem digital ini, saya jadi lebih tenang karena semua histori transaksi pelanggan terekam jelas, jadi nggak perlu lagi tuh repot-repot bongkar tumpukan nota manual cuma buat cari siapa yang belum bayar.

3. **Sejauh ini, apa tantangan paling menguras energi saat harus menagih sisa pembayaran kepada pelanggan?**

   Kalau ngomongin tantangan pas nagih sisa pembayaran, sebenarnya bagi saya nggak terlalu rumit atau sampai bikin stres gimana gitu sih, Mbak. Prosedur di bengkel Newfast ini sudah cukup jelas dan simpel. Biasanya tahap awal kami mulai dengan cara halus dulu, yaitu menagih via WhatsApp. Kami ingatkan baik-baik soal sisa tagihannya. Nah, dinamikanya itu biasanya di janji-janji pelanggan. Kalau pelanggan bilang, 'Ok Pak, saya bayar minggu depan ya,' ya sudah, saya pegang omongannya dan kami tunggu sampai seminggu ke depan. Kami kasih ruang dan nggak mau buru-buru menekan. Tapi kalau ternyata sampai waktu yang dijanjikan pembayarannya belum masuk juga, ya baru deh kami gerak lagi buat tagih ulang. Tantangan yang agak menguras energi itu paling kalau pesan WA kami cuma dibaca tapi nggak dibalas, atau malah nggak dibaca sama sekali. Kalau sudah di titik itu, prosedurnya naik satu tingkat; kami langsung telepon orangnya. Tujuannya supaya lebih jelas saja, kami minta kepastian kapan kekurangan pembayarannya bakal diberesin. Jadi nggak ada yang ditutup-tutupi, komunikasinya langsung dua arah. Tapi syukurnya, kebanyakan yang punya sisa pembayaran di sini itu pelanggan yang memang sudah kenal lama dan sering bolak-balik servis di sini. Hubungan kami sudah kayak teman sendiri. Justru karena faktor kenal lama ini, saya merasa mereka

juga punya rasa sungkan yang tinggi kalau sampai sengaja nggak bayar atau lari dari tanggung jawab. Jadi, meskipun ada proses 'tunggu-tungguan' atau harus diingatkan lewat telepon, sejauh ini belum ada yang sampai bikin kami kewalahan banget karena dasar rasa saling kenal dan sungkan itu tadi masih kuat di sini.

4. **Jika ada tagihan yang sudah lewat jatuh tempo cukup lama, langkah personal apa yang biasanya Bapak lakukan agar hubungan baik tetap terjaga tapi uang tetap kembali?**
   Saya biasanya punya cara main sendiri yang lebih personal, Mbak. Kalau kita sudah coba tagih lewat prosedur biasa tapi ternyata belum ada pembayaran juga, jujur saja biasanya saya pilih buat biarkan dulu, alias nggak saya kejar-kejar terus sampai bikin mereka risi. Kenapa saya berani begitu? Karena rata-rata yang punya tagihan menggantung ini adalah pelanggan langganan yang memang sudah punya hubungan baik sama bengkel Newfast. Saya pegang prinsip kepercayaan saja. Saya tahu cepat atau lambat mereka pasti bakal balik lagi ke sini buat perawatan atau servis mobil selanjutnya. Mobil itu kan barang pakai, Mbak, pasti butuh perawatan rutin. Justru di situlah senjatanya. Secara psikologis, biasanya pelanggan itu bakal merasa sungkan atau nggak enak hati sendiri kalau mereka mau datang buat perbaikan lagi tapi ternyata utang yang lama belum beres. Jadi, tanpa perlu saya todong dengan kata-kata kasar, mereka biasanya bakal sadar sendiri dan melunasi sisa pembayaran yang lama pas mereka datang buat servis berikutnya. Jadi, kalau buat kategori pelanggan setia atau langganan lama, saya nggak terlalu merasa khawatir uangnya bakal hilang atau nggak dibayar. Saya lebih milih jaga kenyamanan mereka supaya mereka nggak kapok balik ke sini. Dengan cara 'membiarkan' sementara ini, hubungan baik antar teman atau langganan tetap terjaga, tapi saya yakin uangnya tetap bakal kembali masuk ke kas bengkel pada waktunya nanti.

5. **Pernahkah ada kejadian di mana piutang benar-benar tidak tertagih? Bagaimana Bapak menyikapi kerugian tersebut dalam pembukuan?**
   Kalau ditanya soal piutang yang benar-benar macet dan nggak bisa tertagih, jujur saja ada satu kejadian yang masih mengganjal sampai sekarang, Mbak. Ini kasusnya agak khusus karena menyangkut hubungan personal. Jadi, yang punya hutang ini sebenarnya adalah partner kerja saya sendiri. *Long story short*, beliau ini sedang mengalami kesulitan finansial yang cukup berat, sampai-sampai buat melunasi biaya perbaikan mobilnya yang dikerjakan di sini pun beliau sudah nggak sanggup. Karena saya nggak enak hati tapi di sisi lain urusan bengkel

harus tetap profesional, akhirnya saya ambil inisiatif sendiri buat bantu bereskan masalah ini. Saya bikin kebijakan buat memotong gaji beliau setiap bulannya sebagai cicilan untuk melunasi utang perbaikan mobil tersebut. Jadi, niat saya supaya beliau nggak terbebani bayar langsung besar, tapi pelan-pelan utangnya bisa berkurang lewat potongan gaji itu. Tapi ya namanya hidup, rencana nggak selalu mulus. Ternyata kondisi ekonomi beliau malah makin menurun sampai pada titik di mana beliau benar-benar sudah nggak punya kemampuan lagi buat membayar, bahkan lewat potong gaji sekalipun. Akhirnya, sampai detik ini, sisa utangnya masih ada dan statusnya masih menggantung di catatan kita. Secara pembukuan, ini memang jadi beban karena uangnya nggak balik-balik, tapi ya mau gimana lagi, Mbak. Karena faktor relasi dan rasa kemanusiaan tadi, saya belum bisa bertindak lebih jauh. Jadi, ya utang itu saya biarkan saja tercatat sebagai piutang yang belum lunas di sistem, meskipun saya sendiri sudah mulai ikhlas kalau-kalau memang nggak bakal terbayar. Ini jadi salah satu risiko kalau kita berbisnis dengan orang terdekat, ada sisi emosional yang bikin penagihannya nggak bisa sekeras ke pelanggan umum.

Lampiran 3 Hasil Wawancara Informan 2

Transkrip wawancara informan 2

Nama	: Dewi Ayu Paramita
Usia	: 25 tahun
Jenis kelamin	: Perempuan
Jabatan	: Staff administrasi PT. Newfast Otomotif Indonesia
Lokasi wawancara	: PT. Newfast Otomotif Indonesia, Jl. Arif Rahman Hakim No. 185, Surabaya
Tanggal wawancara	: 6 Juli 2026

Pola penjualan dan karakteristik transaksi
1. Selama sebulan terakhir, jenis layanan apa yang paling mendominasi pendapatan bengkel ini? Sebulan terakhir ini yang paling mendominasi masih di layanan perawatan rutin dan penggantian oli. Ini yang paling sering menyumbang perputaran uang harian kami.
2. Dari sekian banyak pelanggan, biasanya lebih banyak yang langsung melunasi di tempat atau ada yang meminta termin pembayaran? Mayoritas pelanggan individu pasti langsung melunasi di tempat setelah mobil selesai. Tapi kalau untuk instansi yang punya kerja sama/MoU dengan bengkel kami, mereka biasanya menggunakan termin pembayaran
3. Bagaimana Anda melihat tren pelanggan saat ini, apakah mereka cenderung lebih nyaman bertransaksi secara tunai atau justru banyak yang menanyakan fasilitas cicilan/tempo? Kalau untuk sekarang, pelanggan lebih nyaman transaksi non-tunai lewat QRIS atau gesek kartu debit/kredit, tapi langsung lunas. Untuk fasilitas cicilan, biasanya mereka pakai fitur kartu kredit sendiri. Yang menanyakan tempo atau kasbon langsung ke bengkel biasanya pelanggan lama yang sudah saling kenal dekat.
4. Dalam situasi seperti apa biasanya Anda memperbolehkan seorang pelanggan untuk tidak membayar penuh saat mobil selesai diperbaiki?

Biasanya hanya untuk pelanggan tetap atau langganan yang sudah kami kenal baik, dan situasinya darurat, misalnya tagihan membengkak di luar estimasi awal karena ada kerusakan tak terduga, lalu limit kartu atau uang mereka tidak cukup hari itu. Kami izinkan bayar sisanya besok atau minggu depan.

5. **Apakah ada perbedaan perlakuan atau harga antara pelanggan yang bayar tunai keras dengan mereka yang meminta tempo?**
   Secara kualitas pelayanan dan harga dasar *sparepart* sebenarnya sama saja. Tapi untuk yang meminta tempo atau termin (khususnya perusahaan), harga biasanya tidak mendapatkan diskon khusus seperti yang kami berikan kepada pelanggan yang bayar tunai keras.

Praktik pengelolaan piutang

1. **Bisa diceritakan bagaimana proses awal saat seorang pelanggan akhirnya tercatat memiliki piutang di sini?**
   Prosesnya dimulai saat mobil selesai, invoice dicetak, dan pelanggan menandatangani invoice. Karena pembayarannya tempo, invoice tersebut tidak langsung saya masukkan ke kas masuk, melainkan saya pindahkan ke buku piutang pelanggan berdasarkan tanggal jatuh tempo yang disepakati.

2. **Bagaimana cara Anda mencatat dan memantau tagihan-tagihan yang masih menggantung agar tidak terlewat?**
   Saya pakai rekap piutang sistem bengkel yang diurutkan berdasarkan tanggal jatuh tempo. Setiap minggu saya lakukan *review*. Kalau ada tagihan yang H-3 atau H-7 jatuh tempo, sistem akan memberikan *reminder* agar saya bisa langsung bersiap menagih.

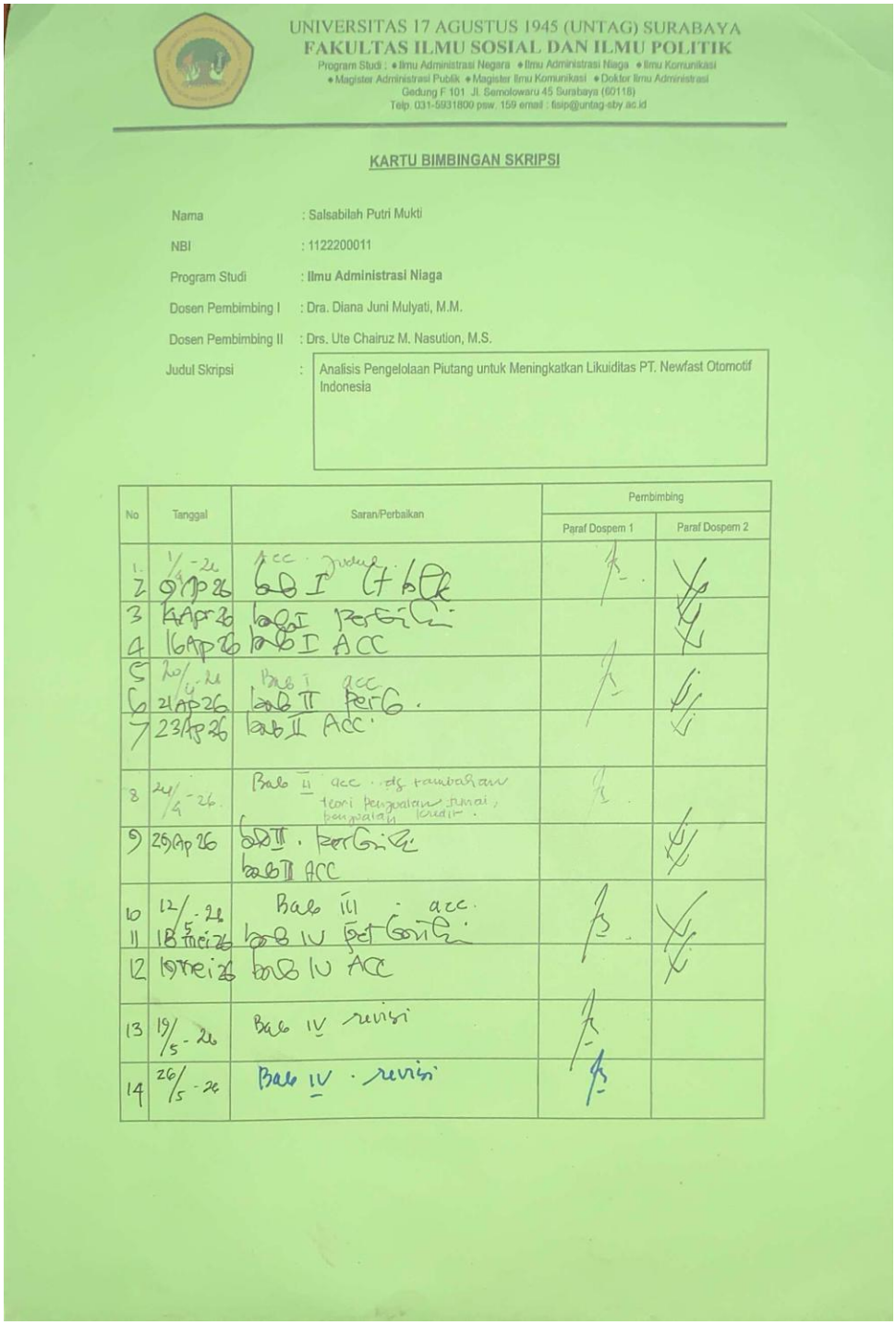
3. **Sejauh ini, apa tantangan paling menguras energi saat harus menagih sisa pembayaran kepada pelanggan?**
   Tantangan terbesar itu kalau pihak akunting dari perusahaan pelanggan susah dihubungi, sering menunda-nunda dengan alasan proses birokrasi internal, atau saat *owner* bengkel pelanggan ritel tiba-tiba sulit ditemui dan banyak alasan saat ditagih. Itu cukup menyita waktu dan tenaga.

4. **Jika ada tagihan yang sudah lewat jatuh tempo cukup lama, langkah personal apa yang biasanya Anda lakukan agar hubungan baik tetap terjaga tapi uang tetap kembali?**
   Pendekatannya harus tetap sopan dan profesional. Saya biasanya menghubungi via WhatsApp atau telepon secara personal terlebih dahulu, menanyakan

kendalanya apa secara baik-baik. Jika perlu, kami tawarkan solusi dicicil beberapa kali agar beban mereka ringan, yang penting ada progres uang masuk dan hubungan tetap terjaga.

5. **Pernahkah ada kejadian di mana piutang benar-benar tidak tertagih? Bagaimana Bapak menyikapi kerugian tersebut dalam pembukuan?**
   Pernah terjadi, biasanya kalau pelanggannya pindah alamat atau usahanya bangkrut. Jika sudah mentok tidak bisa ditagih setelah sekian bulan, saya akan laporkan ke pemilik bengkel. Di pembukuan, atas persetujuan pemilik, piutang tersebut akhirnya kami hapus dan dimasukkan ke dalam pos biaya kerugian piutang tak tertagih

Lampiran 4 Kartu Bimbingan Skripsi

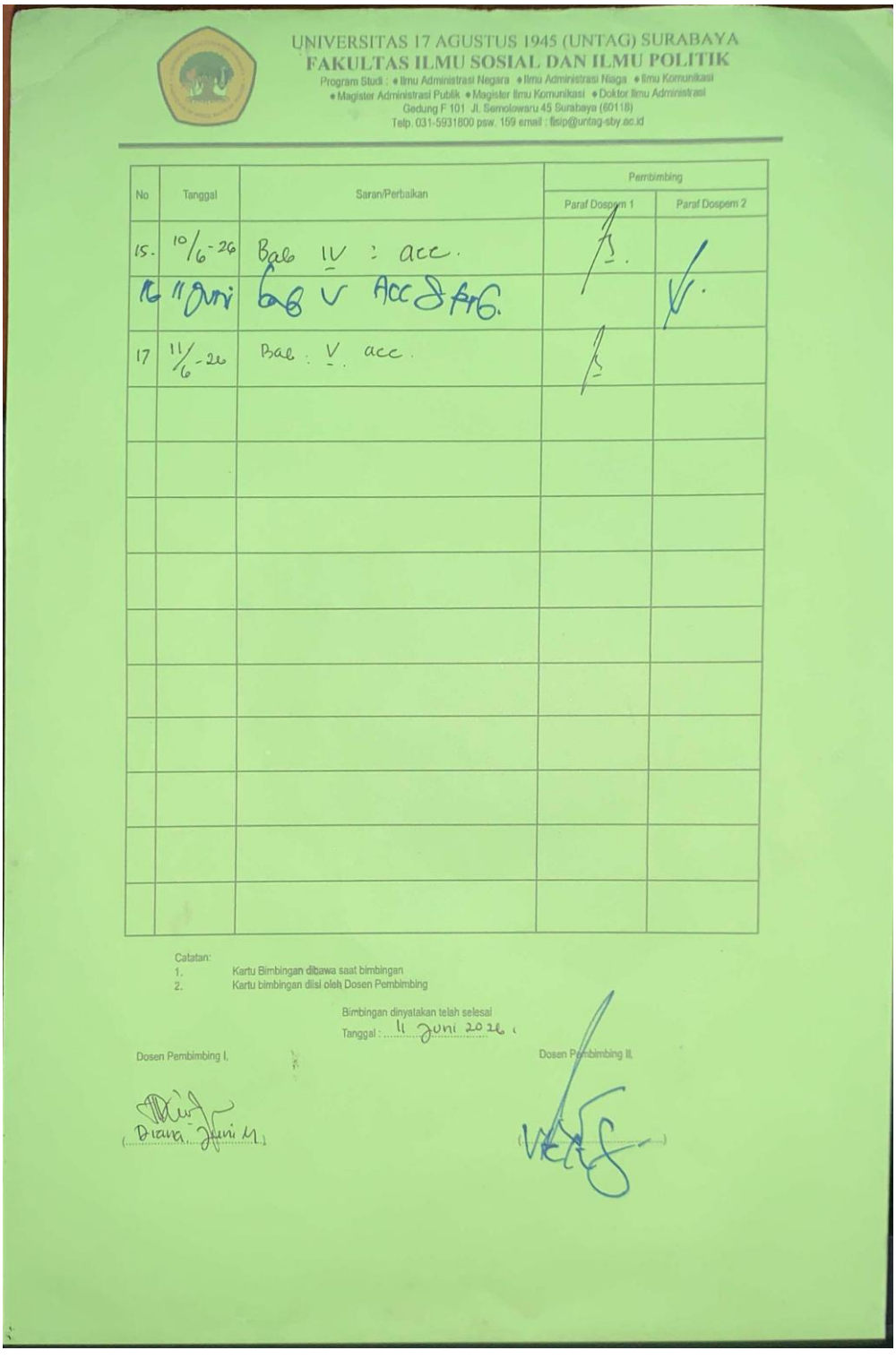


UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Program Studi : • Ilmu Administrasi Negara • Ilmu Administrasi Niaga • Ilmu Komunikasi
• Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-5931800 psw. 159 email : fisip@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Salsabilah Putri Mukti
NBI : 1122200011
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
Dosen Pembimbing I : Dra. Diana Juni Mulyati, M.M.
Dosen Pembimbing II : Drs. Ute Chairuz M. Nasution, M.S.
Judul Skripsi : Analisis Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Likuiditas PT. Newfast Otomotif Indonesia

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
1	1/4-26	Acc Judul		
2	9Apr26	bab I Perbaiki		
3	14Apr26	bab I perbaiki		
4	16Apr26	bab I ACC		
5	20/4-26	Bab I acc		
6	21Apr26	bab II Per6.		
7	23Apr26	bab II Acc.		
8	24/4-26.	Bab II acc · dg tambahan teori pengelolaan, jurnal, penyajian kredit.		
9	29Apr26	bab II. perbaiki bab II ACC		
10	12/5-26	Bab III . acc.		
11	18Mei26	bab IV perbaiki		
12	19Mei26	bab IV ACC		
13	19/5-26	Bab IV revisi		
14	26/5-26	Bab IV . revisi		



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Program Studi : ♦Ilmu Administrasi Negara ♦Ilmu Administrasi Niaga ♦Ilmu Komunikasi
♦Magister Administrasi Publik ♦Magister Ilmu Komunikasi ♦Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-5931800 psw. 159 email : fisip@untag-sby.ac.id

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
15.	10/6-26	Bab IV : acc.		
16	11 Juni	Bab V Acc Sdh ACC.		
17	11/6-26	Bab : V. acc.		

Catatan:
1. Kartu Bimbingan dibawa saat bimbingan
2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

Bimbingan dinyatakan telah selesai
Tanggal : 11 Juni 2026

Dosen Pembimbing I,

(Dizna Juni M.)

Dosen Pembimbing II,

( )

Lampiran 5 Surat Keterangan Uji Turnitin

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
LABORATORIUM OTONOMI DAERAH
Gedung F Lantai 2 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Jl. Semolowaru No. 45 Surabaya, Telp. (031) 5931800

SURAT KETERANGAN
Nomor:949/K/LOD/VI/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini penanggung jawab Uji Turnitin dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Surabaya

Nama : Moh. Dey Prayogo, S.I.Kom., M.I.Kom
NPP : 20150220869

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Salsabilah Putri Mukti
NBI : 1122200011

Berdasarkan hasil uji turnitin untuk skripsi mahasiswa tersebut telah di bawah 20%.

Surat Keterangan ini diberikan atas permintaan yang bersangkutan untuk "Pendaftaran Ujian Skripsi"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 16 Juni 2026

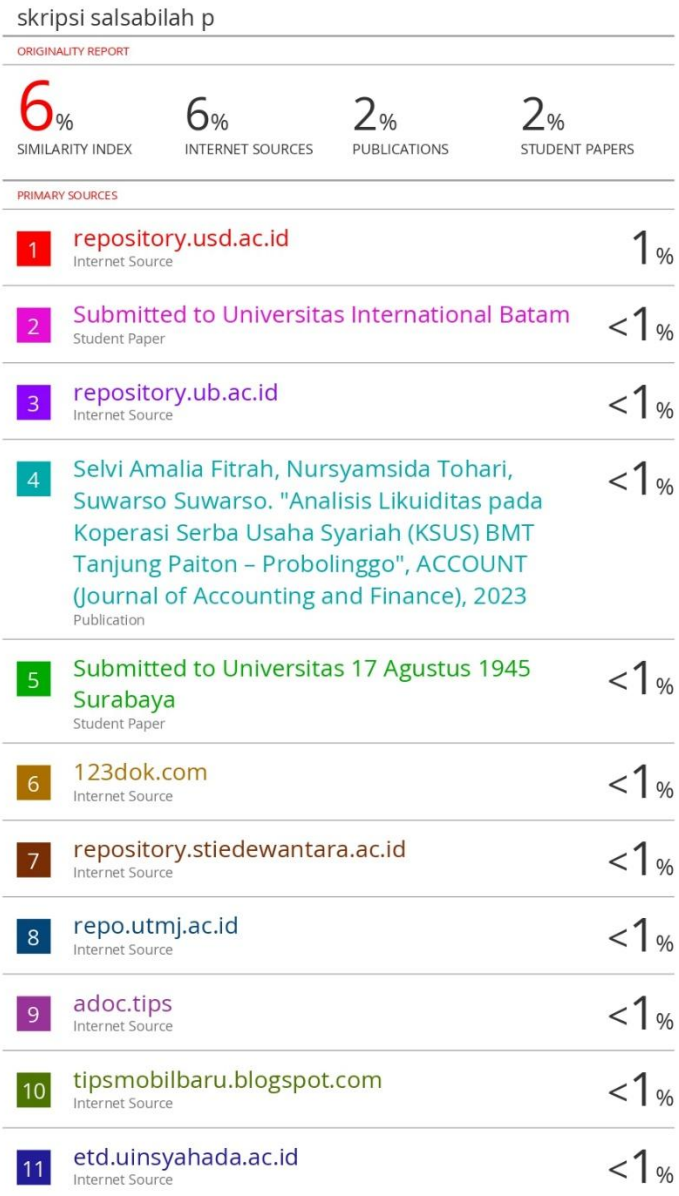
Mengetahui
Kepala Lab. Otoda,

Dida Rahmadanik, S.AP, M.AP

PIC Uji Plagiasi

Moh. Dey Prayogo, S.I.kom., M.I.Kom

Lampiran 6 Hasil Uji Turnitin UNTAG



skripsi salsabilah p

ORIGINALITY REPORT

6%	6%	2%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.usd.ac.id Internet Source	1%
2	Submitted to Universitas International Batam Student Paper	<1%
3	repository.ub.ac.id Internet Source	<1%
4	Selvi Amalia Fitrah, Nursyamsida Tohari, Suwarso Suwarso. "Analisis Likuiditas pada Koperasi Serba Usaha Syariah (KSUS) BMT Tanjung Paiton – Probolinggo", ACCOUNT (Journal of Accounting and Finance), 2023 Publication	<1%
5	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	<1%
6	123dok.com Internet Source	<1%
7	repository.stiedewantara.ac.id Internet Source	<1%
8	repo.utmj.ac.id Internet Source	<1%
9	adoc.tips Internet Source	<1%
10	tipsmobilbaru.blogspot.com Internet Source	<1%
11	etd.uinsyahada.ac.id Internet Source	<1%

12	repository.unwira.ac.id Internet Source	<1%
13	text-id.123dok.com Internet Source	<1%
14	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1%
15	repository.trisakti.ac.id Internet Source	<1%
16	Stela Jelita Pantow, Inggriani Elim, I Gede Suwetja. "Analysis of the Implementation of Income Tax 23 at the Office of PT PLN (Persero) Suluttenggo Distribution Main Unit", Formosa Journal of Applied Sciences, 2025 Publication	<1%
17	eprints.unisnu.ac.id Internet Source	<1%
18	repositori.stiamak.ac.id Internet Source	<1%
19	repository.unibos.ac.id Internet Source	<1%
20	adoc.pub Internet Source	<1%
21	core.ac.uk Internet Source	<1%
22	digilib.unimed.ac.id Internet Source	<1%
23	www.coursehero.com Internet Source	<1%
24	www.slideshare.net Internet Source	<1%
25	es.scribd.com Internet Source	

		<1%
26	id.scribd.com Internet Source	<1%
27	siat.ung.ac.id Internet Source	<1%
28	Susanti. "Analisis Perputaran Piutang pada Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia", LANCAH: Jurnal Inovasi dan Tren, 2024 Publication	<1%
29	danielstephanus.wordpress.com Internet Source	<1%
30	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	<1%
31	docplayer.info Internet Source	<1%
32	galeribudaya.wordpress.com Internet Source	<1%
33	journal.umpo.ac.id Internet Source	<1%
34	ototekno.blogspot.com Internet Source	<1%
35	repository.its.ac.id Internet Source	<1%
36	repository.unwim.ac.id Internet Source	<1%
37	repository.usu.ac.id Internet Source	<1%
38	vdocuments.site Internet Source	<1%

Lampiran 7 Laporan Neraca Lajur 2023 PT Newsat Otmotif Indonesia

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
6-1001	BIAYA ATK	4,328,400.00	0.00	0.00	0.00	4,328,400.00	0.00	4,328,400.00	0.00	0.00	0.00
6-1002	BIAYA KONSUMSI	9,466,250.00	0.00	0.00	0.00	9,466,250.00	0.00	9,466,250.00	0.00	0.00	0.00
6-2001	BIAYA PROMOSI EXTERNAL	21,726,000.00	0.00	0.00	0.00	21,726,000.00	0.00	21,726,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2002	BIAYA PROMOSI INTERNAL	2,429,350.00	0.00	0.00	0.00	2,429,350.00	0.00	2,429,350.00	0.00	0.00	0.00
6-2003	BIAYA LISTRIK/AIR/TELEPON	41,842,957.00	0.00	0.00	0.00	41,842,957.00	0.00	41,842,957.00	0.00	0.00	0.00
6-2004	BIAYA IURAN SAMPAH	5,900,000.00	0.00	0.00	0.00	5,900,000.00	0.00	5,900,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2006	BIAYA INTERNET	2,703,500.00	0.00	0.00	0.00	2,703,500.00	0.00	2,703,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2007	BIAYA KERUGIAN	3,034,101.00	0.00	0.00	0.00	3,034,101.00	0.00	3,034,101.00	0.00	0.00	0.00
6-2008	BIAYA SEWA TAHUNAN	30,000,000.00	0.00	0.00	0.00	30,000,000.00	0.00	30,000,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2009	BIAYA PAJAK AIR & TANAH	1,350,000.00	0.00	0.00	0.00	1,350,000.00	0.00	1,350,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3001	BIAYA GAJI PEGAWAI	501,322,250.00	0.00	0.00	0.00	501,322,250.00	0.00	501,322,250.00	0.00	0.00	0.00
6-3004	BIAYA KOMISI DRIVER	5,013,000.00	0.00	0.00	0.00	5,013,000.00	0.00	5,013,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3005	BIAYA KOMISI TEAM WORK	38,503,000.00	0.00	0.00	0.00	38,503,000.00	0.00	38,503,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3006	BIAYA KOMISI PERORANGAN	75,215,000.00	0.00	0.00	0.00	75,215,000.00	0.00	75,215,000.00	0.00	0.00	0.00
6-6001	BIAYA PARKIR MIO	491,000.00	0.00	0.00	0.00	491,000.00	0.00	491,000.00	0.00	0.00	0.00
6-6002	BIAYA PARKIR SUPRA	48,000.00	0.00	0.00	0.00	48,000.00	0.00	48,000.00	0.00	0.00	0.00
6-6003	BIAYA PARKIR VARIO	78,000.00	0.00	0.00	0.00	78,000.00	0.00	78,000.00	0.00	0.00	0.00
6-7001	BIAYA BENSIN MIO	3,705,000.00	0.00	0.00	0.00	3,705,000.00	0.00	3,705,000.00	0.00	0.00	0.00
6-7002	BIAYA BENSIN SUPRA	1,354,800.00	0.00	0.00	0.00	1,354,800.00	0.00	1,354,800.00	0.00	0.00	0.00
6-7003	BIAYA BENSIN VARIO	2,100,000.00	0.00	0.00	0.00	2,100,000.00	0.00	2,100,000.00	0.00	0.00	0.00
6-8001	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN GEDL	1,714,600.00	0.00	0.00	0.00	1,714,600.00	0.00	1,714,600.00	0.00	0.00	0.00
6-8002	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN MESI	77,500,500.00	0.00	0.00	0.00	77,500,500.00	0.00	77,500,500.00	0.00	0.00	0.00
6-8003	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN MOTC	4,781,000.00	0.00	0.00	0.00	4,781,000.00	0.00	4,781,000.00	0.00	0.00	0.00
6-9003	CLOSE - BIAYA BELI BAHAN BAKU	3,544,700.00	0.00	0.00	0.00	3,544,700.00	0.00	3,544,700.00	0.00	0.00	0.00
6-9005	CLOSE - BIAYA LEMBUR PER JAM	505,000.00	0.00	0.00	0.00	505,000.00	0.00	505,000.00	0.00	0.00	0.00
6-9007	CLOSE - BIAYA GAJI PEGAWAI NF2	48,304,000.00	0.00	0.00	0.00	48,304,000.00	0.00	48,304,000.00	0.00	0.00	0.00
7-4000	KERINGANAN HUTANG	0.00	48,600.00	0.00	0.00	0.00	48,600.00	0.00	48,600.00	0.00	0.00
8-0001	BIAYA MARCOM	7,291,100.00	0.00	0.00	0.00	7,291,100.00	0.00	7,291,100.00	0.00	0.00	0.00
8-0005	BIAYA PERLENGKAPAN RUMAH TANGG	99,954,430.00	0.00	0.00	0.00	99,954,430.00	0.00	99,954,430.00	0.00	0.00	0.00
	Total :	5,717,176,436.00	717,176,435.00	0.00	0.00	5,717,176,436.00	717,176,435.00	2,682,401,430.00	668,726,228.00	3,034,775,006.00	048,450,207.00

Lampiran 8 Laporan Neraca Lajur 2024 PT Newsat Otmotif Indonesia

Laporan Neraca Lajur

NEWFAST

Jalan Arief Rahman Hakim 185 Kel. Keputih

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
1-1101	KAS PEMASUKAN (GLOBAL)	1,450,000.00	0.00	0.00	0.00	1,450,000.00	0.00	0.00	0.00	1,450,000.00	0.00
1-1105	BANK BCA 790 402 9999 = AS	842,699,453.00	0.00	0.00	0.00	842,699,453.00	0.00	0.00	0.00	842,699,453.00	0.00
1-1107	BANK BRI = PHS	580,727,773.00	0.00	0.00	0.00	580,727,773.00	0.00	0.00	0.00	580,727,773.00	0.00
1-1112	KAS PENGELUARAN (RUMAH TANGGA)	7,611,000.00	0.00	0.00	0.00	7,611,000.00	0.00	0.00	0.00	7,611,000.00	0.00
1-1113	KAS PERSEDIAAN (SPARE PART)	6,529,000.00	0.00	0.00	0.00	6,529,000.00	0.00	0.00	0.00	6,529,000.00	0.00
1-1115	KAS SERVER	1,042,554,522.00	0.00	0.00	0.00	1,042,554,522.00	0.00	0.00	0.00	1,042,554,522.00	0.00
1-1151	(X) BANK BCA 7904359999	0.00	23,874,500.00	0.00	0.00	0.00	23,874,500.00	0.00	0.00	0.00	23,874,500.00
1-1152	(X) KAS ROMBENGAN	111,000.00	0.00	0.00	0.00	111,000.00	0.00	0.00	0.00	111,000.00	0.00
1-1153	(X) BANK BCA EDC NF1 5200220244	0.00	1,660,000.00	0.00	0.00	0.00	1,660,000.00	0.00	0.00	0.00	1,660,000.00
1-1210	PIUTANG USAHA	40,177,168.00	0.00	0.00	0.00	40,177,168.00	0.00	0.00	0.00	40,177,168.00	0.00
1-1214	PIUTANG EDC	51,500.00	0.00	0.00	0.00	51,500.00	0.00	0.00	0.00	51,500.00	0.00
1-2010	PERSEDIAAN BARANG	512,743,590.00	0.00	0.00	0.00	512,743,590.00	0.00	0.00	0.00	512,743,590.00	0.00
1-2390	POTONGAN BELI DAN BIAYA LAIN	0.00	11,367,420.00	0.00	0.00	0.00	11,367,420.00	0.00	0.00	0.00	11,367,420.00
1-5400	PERALATAN	120,000.00	0.00	0.00	0.00	120,000.00	0.00	0.00	0.00	120,000.00	0.00
2-1101	HUTANG USAHA	0.00	296,968,000.00	0.00	0.00	0.00	296,968,000.00	0.00	0.00	0.00	296,968,000.00
2-1300	HUTANG SALES	0.00	200,000.00	0.00	0.00	0.00	200,000.00	0.00	0.00	0.00	200,000.00
3-1000	MODAL	0.00	000,000,000.00	0.00	0.00	0.00	000,000,000.00	0.00	0.00	0.00	000,000,000.00
3-2000	LABA DITAHAN	0.00	714,380,287.00	0.00	0.00	0.00	714,380,287.00	0.00	0.00	0.00	714,380,287.00
4-1100	PENDAPATAN JUAL	0.00	224,793,937.00	0.00	0.00	0.00	224,793,937.00	0.00	224,793,937.00	0.00	0.00
4-1500	POTONGAN JUAL	9,654,112.00	0.00	0.00	0.00	9,654,112.00	0.00	9,654,112.00	0.00	0.00	0.00
4-1700	BIAYA	1.00	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00
4-2000	PENDAPATAN JASA	0.00	420,911,298.00	0.00	0.00	0.00	420,911,298.00	0.00	420,911,298.00	0.00	0.00
5-1300	HARGA POKOK PENJUALAN	1,678,541,379.00	0.00	0.00	0.00	1,678,541,379.00	0.00	1,678,541,379.00	0.00	0.00	0.00
5-2200	PENGATURAN STOK	0.00	22,972,393.00	0.00	0.00	0.00	22,972,393.00	0.00	22,972,393.00	0.00	0.00

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
3-2000	LABA DITAHAN	0.00	700,705,085.00	0.00	0.00	0.00	700,705,085.00	0.00	0.00	0.00	700,705,085.00
4-1100	PENDAPATAN JUAL	0.00	743,812,005.00	0.00	0.00	0.00	743,812,005.00	0.00	743,812,005.00	0.00	0.00
4-1500	POTONGAN JUAL	3,915,000.00	0.00	0.00	0.00	3,915,000.00	0.00	3,915,000.00	0.00	0.00	0.00
4-2000	PENDAPATAN JASA	0.00	972,467,758.00	0.00	0.00	0.00	972,467,758.00	0.00	972,467,758.00	0.00	0.00
5-1300	HARGA POKOK PENJUALAN	1,351,697,391.00	0.00	0.00	0.00	1,351,697,391.00	0.00	1,351,697,391.00	0.00	0.00	0.00
5-199X01	POTONGAN PEMBELIAN	0.00	12,400,833.00	0.00	0.00	0.00	12,400,833.00	0.00	12,400,833.00	0.00	0.00
5-2200	PENGATURAN STOK	2,215,040.00	0.00	0.00	0.00	2,215,040.00	0.00	2,215,040.00	0.00	0.00	0.00
6-1001	BIAYA ATK	1,977,500.00	0.00	0.00	0.00	1,977,500.00	0.00	1,977,500.00	0.00	0.00	0.00
6-1002	BIAYA KONSUMSI	5,830,400.00	0.00	0.00	0.00	5,830,400.00	0.00	5,830,400.00	0.00	0.00	0.00
6-2001	BIAYA PROMOSI EXTERNAL	4,834,500.00	0.00	0.00	0.00	4,834,500.00	0.00	4,834,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2002	BIAYA PROMOSI INTERNAL	2,116,500.00	0.00	0.00	0.00	2,116,500.00	0.00	2,116,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2003	BIAYA LISTRIK/AIR/TELEPON	59,468,738.00	0.00	0.00	0.00	59,468,738.00	0.00	59,468,738.00	0.00	0.00	0.00
6-2004	BIAYA IURAN SAMPAH	4,150,000.00	0.00	0.00	0.00	4,150,000.00	0.00	4,150,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2006	BIAYA INTERNET	7,925,751.00	0.00	0.00	0.00	7,925,751.00	0.00	7,925,751.00	0.00	0.00	0.00
6-2007	BIAYA KERUGIAN	2,270,000.00	0.00	0.00	0.00	2,270,000.00	0.00	2,270,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2008	BIAYA SEWA TAHUNAN	125,000,000.00	0.00	0.00	0.00	125,000,000.00	0.00	125,000,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2009	BIAYA PAJAK AIR & TANAH	912,500.00	0.00	0.00	0.00	912,500.00	0.00	912,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2010	BIAYA PBB	12,257,363.00	0.00	0.00	0.00	12,257,363.00	0.00	12,257,363.00	0.00	0.00	0.00
6-3001	BIAYA GAJI PEGAWAI	11,303,000.00	0.00	0.00	0.00	11,303,000.00	0.00	11,303,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3004	BIAYA KOMISI DRIVER	5,725,000.00	0.00	0.00	0.00	5,725,000.00	0.00	5,725,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3005	BIAYA KOMISI TEAM WORK	44,184,000.00	0.00	0.00	0.00	44,184,000.00	0.00	44,184,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3006	BIAYA KOMISI PERORANGAN	49,098,500.00	0.00	0.00	0.00	49,098,500.00	0.00	49,098,500.00	0.00	0.00	0.00
6-6001	BIAYA PARKIR MIO	252,001.00	0.00	0.00	0.00	252,001.00	0.00	252,001.00	0.00	0.00	0.00
6-6003	BIAYA PARKIR VARIO	332,000.00	0.00	0.00	0.00	332,000.00	0.00	332,000.00	0.00	0.00	0.00
6-7001	BIAYA BENSIN MIO	2,172,400.00	0.00	0.00	0.00	2,172,400.00	0.00	2,172,400.00	0.00	0.00	0.00
6-7002	BIAYA BENSIN SUPRA	365,000.00	0.00	0.00	0.00	365,000.00	0.00	365,000.00	0.00	0.00	0.00
6-7003	BIAYA BENSIN VARIO	2,853,999.00	0.00	0.00	0.00	2,853,999.00	0.00	2,853,999.00	0.00	0.00	0.00
6-8001	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN GEDU	26,485,600.00	0.00	0.00	0.00	26,485,600.00	0.00	26,485,600.00	0.00	0.00	0.00
6-8002	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN MESI	60,036,000.00	0.00	0.00	0.00	60,036,000.00	0.00	60,036,000.00	0.00	0.00	0.00
6-8003	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN MOTO	2,099,000.00	0.00	0.00	0.00	2,099,000.00	0.00	2,099,000.00	0.00	0.00	0.00

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
6-9005	CLOSE - BIAYA LEMBUR PER JAM	60,000.00	0.00	0.00	0.00	60,000.00	0.00	60,000.00	0.00	0.00	0.00
7-4000	KERINGANAN HUTANG	0.00	14,000.00	0.00	0.00	0.00	14,000.00	0.00	14,000.00	0.00	0.00
8-0004	BIAYA PERLENGKAPAN LISTRIK	3,208,100.00	0.00	0.00	0.00	3,208,100.00	0.00	3,208,100.00	0.00	0.00	0.00
8-0005	BIAYA PERLENGKAPAN RUMAH TANGG	60,123,078.00	0.00	0.00	0.00	60,123,078.00	0.00	60,123,078.00	0.00	0.00	0.00
8-1001	BIAYA PAJAK PPH PASAL 4 AYAT 2	39,000.00	0.00	0.00	0.00	39,000.00	0.00	39,000.00	0.00	0.00	0.00
8-1002	BIAYA PAJAK PP 55 2022	10,846,912.00	0.00	0.00	0.00	10,846,912.00	0.00	10,846,912.00	0.00	0.00	0.00
	Total :	6,088,011,345.00	,088,406,344.00	0.00	0.00	6,088,011,345.00	,088,406,344.00	1,863,754,273.00	,728,694,596.00	4,224,257,072.00	,359,711,748.00

Lampiran 9 Laporan Neraca Lajur 2025 PT Newsat Otmotif Indonesia

Laporan Neraca Lajur

NEWFAST

Jalan Arief Rahman Hakim 185 Kel. Keputih

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
1-1101	KAS PEMASUKAN (GLOBAL)	1,005,000.00	0.00	0.00	0.00	1,005,000.00	0.00	0.00	0.00	1,005,000.00	0.00
1-1102	KAS BCA 790 4020 444 = PT NOI	0.00	402,916,743.00	0.00	0.00	0.00	402,916,743.00	0.00	0.00	0.00	402,916,743.00
1-1105	BANK BCA 790 402 9999 = AS	822,195,571.00	0.00	0.00	0.00	822,195,571.00	0.00	0.00	0.00	822,195,571.00	0.00
1-1107	BANK BRI = PHS	995,562,274.00	0.00	0.00	0.00	995,562,274.00	0.00	0.00	0.00	995,562,274.00	0.00
1-1109	KAS DEPOSIT	11,140,000.00	0.00	0.00	0.00	11,140,000.00	0.00	0.00	0.00	11,140,000.00	0.00
1-1112	KAS PENGELUARAN (RUMAH TANGGA)	1,520,500.00	0.00	0.00	0.00	1,520,500.00	0.00	0.00	0.00	1,520,500.00	0.00
1-1113	KAS PERSEDIAAN (SPARE PART)	8,348,904.00	0.00	0.00	0.00	8,348,904.00	0.00	0.00	0.00	8,348,904.00	0.00
1-1115	KAS SERVER	1,042,974,522.00	0.00	0.00	0.00	1,042,974,522.00	0.00	0.00	0.00	1,042,974,522.00	0.00
1-1130	(X) KAS NF 1 0	0.00	170,000.00	0.00	0.00	0.00	170,000.00	0.00	0.00	0.00	170,000.00
1-1151	(X) BANK BCA 7904359999	0.00	20,329,500.00	0.00	0.00	0.00	20,329,500.00	0.00	0.00	0.00	20,329,500.00
1-1152	(X) KAS ROMBENGAN	111,000.00	0.00	0.00	0.00	111,000.00	0.00	0.00	0.00	111,000.00	0.00
1-1153	(X) BANK BCA EDC NF1 5200220244	17,595,000.00	0.00	0.00	0.00	17,595,000.00	0.00	0.00	0.00	17,595,000.00	0.00
1-1154	(X) BANK BCA EDC NF2 5200351055	915,000.00	0.00	0.00	0.00	915,000.00	0.00	0.00	0.00	915,000.00	0.00
1-1210	PIUTANG USAHA	59,412,673.00	0.00	0.00	0.00	59,412,673.00	0.00	0.00	0.00	59,412,673.00	0.00
1-1214	PIUTANG EDC	535,127,002.00	0.00	0.00	0.00	535,127,002.00	0.00	0.00	0.00	535,127,002.00	0.00
1-1215	PIUTANG QRIS	250,914,001.00	0.00	0.00	0.00	250,914,001.00	0.00	0.00	0.00	250,914,001.00	0.00
1-2010	PERSEDIAAN BARANG	469,815,625.00	0.00	0.00	0.00	469,815,625.00	0.00	0.00	0.00	469,815,625.00	0.00
1-2390	POTONGAN BELI DAN BIAYA LAIN	0.00	11,172,220.00	0.00	0.00	0.00	11,172,220.00	0.00	0.00	0.00	11,172,220.00
1-5400	PERALATAN	120,000.00	0.00	0.00	0.00	120,000.00	0.00	0.00	0.00	120,000.00	0.00
1-9101	DANA DEPOSIT DI SUPLIER	7,500,000.00	0.00	0.00	0.00	7,500,000.00	0.00	0.00	0.00	7,500,000.00	0.00
2-1101	HUTANG USAHA	0.00	220,646,200.00	0.00	0.00	0.00	220,646,200.00	0.00	0.00	0.00	220,646,200.00
2-1300	HUTANG SALES	0.00	200,000.00	0.00	0.00	0.00	200,000.00	0.00	0.00	0.00	200,000.00
2-3101	DEPOSIT PELANGGAN	0.00	3,572,000.00	0.00	0.00	0.00	3,572,000.00	0.00	0.00	0.00	3,572,000.00
3-1000	MODAL	0.00	000,000,000.00	0.00	0.00	0.00	000,000,000.00	0.00	0.00	0.00	000,000,000.00

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
3-2000	LABA DITAHAN	0.00	700,705,085.00	0.00	0.00	0.00	700,705,085.00	0.00	0.00	0.00	700,705,085.00
4-1100	PENDAPATAN JUAL	0.00	743,812,005.00	0.00	0.00	0.00	743,812,005.00	0.00	743,812,005.00	0.00	0.00
4-1500	POTONGAN JUAL	3,915,000.00	0.00	0.00	0.00	3,915,000.00	0.00	3,915,000.00	0.00	0.00	0.00
4-2000	PENDAPATAN JASA	0.00	972,467,758.00	0.00	0.00	0.00	972,467,758.00	0.00	972,467,758.00	0.00	0.00
5-1300	HARGA POKOK PENJUALAN	1,351,697,391.00	0.00	0.00	0.00	1,351,697,391.00	0.00	1,351,697,391.00	0.00	0.00	0.00
5-199X01	POTONGAN PEMBELIAN	0.00	12,400,833.00	0.00	0.00	0.00	12,400,833.00	0.00	12,400,833.00	0.00	0.00
5-2200	PENGATURAN STOK	2,215,040.00	0.00	0.00	0.00	2,215,040.00	0.00	2,215,040.00	0.00	0.00	0.00
6-1001	BIAYA ATK	1,977,500.00	0.00	0.00	0.00	1,977,500.00	0.00	1,977,500.00	0.00	0.00	0.00
6-1002	BIAYA KONSUMSI	5,830,400.00	0.00	0.00	0.00	5,830,400.00	0.00	5,830,400.00	0.00	0.00	0.00
6-2001	BIAYA PROMOSI EXTERNAL	4,834,500.00	0.00	0.00	0.00	4,834,500.00	0.00	4,834,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2002	BIAYA PROMOSI INTERNAL	2,116,500.00	0.00	0.00	0.00	2,116,500.00	0.00	2,116,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2003	BIAYA LISTRIK/AIR/TELEPON	59,468,738.00	0.00	0.00	0.00	59,468,738.00	0.00	59,468,738.00	0.00	0.00	0.00
6-2004	BIAYA IURAN SAMPAH	4,150,000.00	0.00	0.00	0.00	4,150,000.00	0.00	4,150,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2006	BIAYA INTERNET	7,925,751.00	0.00	0.00	0.00	7,925,751.00	0.00	7,925,751.00	0.00	0.00	0.00
6-2007	BIAYA KERUGIAN	2,270,000.00	0.00	0.00	0.00	2,270,000.00	0.00	2,270,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2008	BIAYA SEWA TAHUNAN	125,000,000.00	0.00	0.00	0.00	125,000,000.00	0.00	125,000,000.00	0.00	0.00	0.00
6-2009	BIAYA PAJAK AIR & TANAH	912,500.00	0.00	0.00	0.00	912,500.00	0.00	912,500.00	0.00	0.00	0.00
6-2010	BIAYA PBB	12,257,363.00	0.00	0.00	0.00	12,257,363.00	0.00	12,257,363.00	0.00	0.00	0.00
6-3001	BIAYA GAJI PEGAWAI	11,303,000.00	0.00	0.00	0.00	11,303,000.00	0.00	11,303,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3004	BIAYA KOMISI DRIVER	5,725,000.00	0.00	0.00	0.00	5,725,000.00	0.00	5,725,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3005	BIAYA KOMISI TEAM WORK	44,184,000.00	0.00	0.00	0.00	44,184,000.00	0.00	44,184,000.00	0.00	0.00	0.00
6-3006	BIAYA KOMISI PERORANGAN	49,098,500.00	0.00	0.00	0.00	49,098,500.00	0.00	49,098,500.00	0.00	0.00	0.00
6-6001	BIAYA PARKIR MIO	252,001.00	0.00	0.00	0.00	252,001.00	0.00	252,001.00	0.00	0.00	0.00
6-6003	BIAYA PARKIR VARIO	332,000.00	0.00	0.00	0.00	332,000.00	0.00	332,000.00	0.00	0.00	0.00
6-7001	BIAYA BENSIN MIO	2,172,400.00	0.00	0.00	0.00	2,172,400.00	0.00	2,172,400.00	0.00	0.00	0.00
6-7002	BIAYA BENSIN SUPRA	365,000.00	0.00	0.00	0.00	365,000.00	0.00	365,000.00	0.00	0.00	0.00
6-7003	BIAYA BENSIN VARIO	2,853,999.00	0.00	0.00	0.00	2,853,999.00	0.00	2,853,999.00	0.00	0.00	0.00
6-8001	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN GEDU	26,485,600.00	0.00	0.00	0.00	26,485,600.00	0.00	26,485,600.00	0.00	0.00	0.00
6-8002	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN MESI	60,036,000.00	0.00	0.00	0.00	60,036,000.00	0.00	60,036,000.00	0.00	0.00	0.00
6-8003	BIAYA PERBAIKAN / PERAWATAN MOTO	2,099,000.00	0.00	0.00	0.00	2,099,000.00	0.00	2,099,000.00	0.00	0.00	0.00

Kode Akun	Nama Akun	Neraca Saldo		Jurnal Penyesuaian		Setelah Penyesuaian		Laba Rugi		Neraca	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
7-4000	KERINGANAN HUTANG	0.00	502,035.00	0.00	0.00	0.00	502,035.00	0.00	502,035.00	0.00	0.00
8-0004	BIAYA PERLENGKAPAN LISTRIK	4,449,500.00	0.00	0.00	0.00	4,449,500.00	0.00	4,449,500.00	0.00	0.00	0.00
8-0005	BIAYA PERLENGKAPAN RUMAH TANGG	142,664,982.00	0.00	0.00	0.00	142,664,982.00	0.00	142,664,982.00	0.00	0.00	0.00
8-1001	BIAYA PAJAK PPH PASAL 4 AYAT 2	1,215,961.00	0.00	0.00	0.00	1,215,961.00	0.00	1,215,961.00	0.00	0.00	0.00
	Total :	7,496,019,056.00	,496,414,055.00	0.00	0.00	7,496,019,056.00	,496,414,055.00	1,595,870,768.00	,412,422,579.00	5,900,148,288.00	,083,991,476.00

Lampiran 10 LoA Terbit Jurnal

MUSYTARI
JURNAL MANAJEMEN, AKUNTANSI, DAN EKONOMI

CAHAYA ILMU BANGSA INSTITUTE
KEMENKUMHAM AHU-0018912-AH.01.14
Perum Puri Kartika Asri Blok 2 A2 Malang
e-mail: admin@cahayailmubangsa.institute

LETTER OF ACCEPTANCE

NO: 2026/CIB007/LOA2757

Assalamualaikum Wr. Wb.
Bersama surat ini, kami menerangkan bahwa artikel dengan keterangan naskah berikut

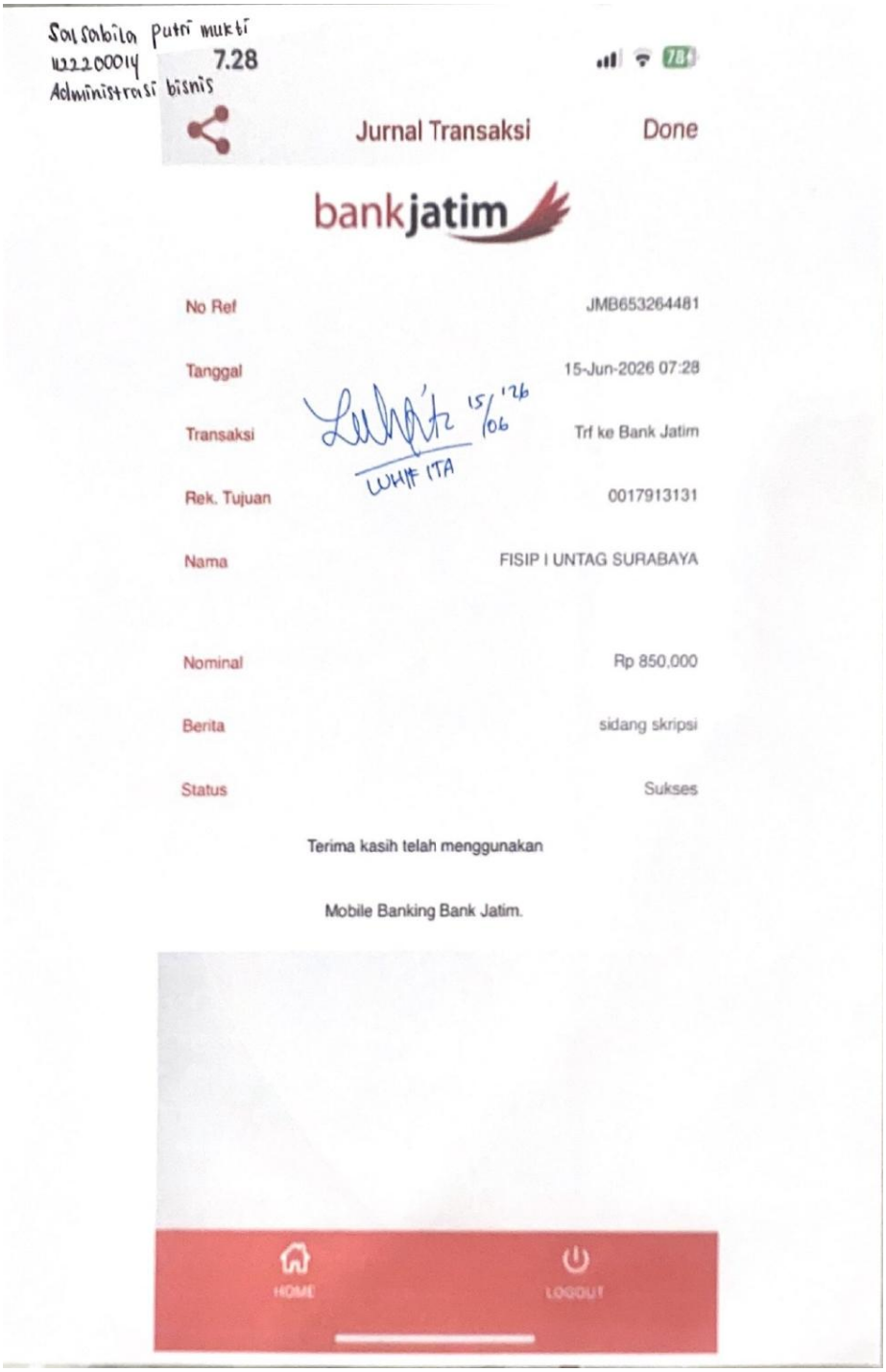
Judul	ANALISIS DAMPAK PENJUALAN KREDIT TERHADAP TINGKAT LIKUIDITAS PADA PT. NEWFAST OTOMOTIF INDONESIA SURABAYA
Author	Salsabilah Putri Mukti (Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya), Diana Juni Mulyati (Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya), Ute Chairuz M. Nasution (Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)
Korespondensi	salsabilahputrimukti@gmail.com
Jurnal	Musytari: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi
Volume	Vol. 25 No. 7 (2026)
Link Terbitan	https://cibangsa.com/index.php/musytari/article/view/12573

Berstatus ACCEPTED untuk dipublish. Keputusan ini dibuat sebagai tanda bahwa naskah yang bersangkutan telah lolos plagiarism checker. Dan LoA ini dibuat sebagai bukti bahwa author telah menyelesaikan APC yang telah ditetapkan oleh pengelola jurnal. LOA Berlaku jika dilengkapi link dan pdf publish. Hubungi kami di **admin_jurnal@cahayailmubangsa.institute** jika ada pertanyaan lebih lanjut, terima kasih.

Malang, 16 June 2026

Dr. Fahad Ismail, M.Pd., PhD
Director

Lampiran 11 Pembayaran Skripsi



Lampiran 12 Bebas Lab

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
LABORATORIUM KEWIRAUSAHAAN
Gedung F Lantai 1 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Jl. Semolowaru No. 45 Surabaya, Telp. (031) 5931800

SURAT KETERANGAN

Nomor: 1140 /SK/KWU-K/Genap/VII/2025

Kepala Laboratorium Kewirausahaan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Surabaya

Nama : Beta Puspitaning Ayodya, S.Sos., MA
NPP : 20150.17.0746

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Salsabilah Putri Mukti
NBI : 1122200011

telah menyelesaikan pembayaran Laboratorium Kewirausahaan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 27 Juli 2025
Kalab Kewirausahaan,

Beta Puspitaning Ayodya, S.Sos., MA.
NPP: 20150.17.0746

Lampiran 13 Lembar Revisi Ketua Penguji

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama :Salsabilah Putri Mukti

NIM :1122200011

Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 06 Juli 2026

Judul Skripsi : Analisis Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Likuiditas PT Newfast Otomotif Indonesia

Catatan Perbaikan:

Surabaya, 06 Juli 2026

Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

Lampiran 14 Lembar Revisi Anggora Penguji 1

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama :Salsabilah Putri Mukti
NIM :1122200011
Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 06 Juli 2026
Judul Skripsi : Analisis Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Likuiditas PT Newfast Otomotif Indonesia

Catatan Perbaikan:

1. Bab II → tambahkan teori cara meningkatkan likuiditas dilihat dr sisi piutang.
2. Pembahasan fokuskan ke pengelolaan piutang → likuiditas
3. Rekomendasi tambahkan terkait masalah likuiditas

Surabaya, 13 Juli 2026

Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

Lampiran 15 Lembar Revisi Anggota Penguji 2

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama	:Salsabilah Putri Mukti	
NIM	:1122200011	
Hari/ Tanggal Ujian	: Senin, 06 Juli 2026	
Judul Skripsi	:	Analisis Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Likuiditas PT Newfast Otomotif Indonesia

Catatan Perbaikan:

1. Perbaiki teknik penulisan
2. Pemilihan informan & hrl. wawancara.
3. dll sesuai saran

Surabaya, ...

Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

ACC
09-7-26

Revisi dari Dosen Penguji,

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.