

ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. BERLIAN ABADI TAHUN 2018

Yulia Santa Pratiwi^{1*}, Yulia Setyarini²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Semakin meningkatnya persaingan bisnis di era modern ini banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk menguasai pasar sehingga banyak perusahaan banyak berlomba-lomba untuk melakukan berbagai cara dalam meningkatkan perolehan laba. salah satu cara untuk meningkatkan laba adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit dapat menimbulkan adanya piutang dan piutang dapat juga menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Sehingga sangat penting untuk memperhatikan pengelolaan piutang perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan objek perusahaan CV. Berlian Abadi, Sumber data yang digunakan adalah data primer. Metode pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan meningkatnya piutang diikuti dengan bertambahnya piutang tak tertagih. Pengelolaan piutang di tahun 2018 menunjukkan adanya penurunan dikarenakan adanya kendala dari faktor internal dimana adanya kendala dalam memeriksa piutang para pelanggan, dispensasi keringanan yang sering diberikan direktur dan sebagainya. Adapun faktor eksternal yang berasal pihak pelanggan tersebut. Pengendalian yang dilakukan CV. Berlian abadi harus lebih selektif lagi dalam pemberian dispensasi dan pemberian jatuh tempo kepada para pelanggan dimana faktor latar belakang tidak menjadi faktor penentu juga dalam menentukan jangka panjang dalam pemberian jatuh tempo. Dengan adanya analisis ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengelola piutang perusahaan.

Kata Kunci : Penjualan kredit, Piutang tak Tertagih.

Abstract

The increasing business competition in this modern era, many companies are competing to dominate the market so that many companies are competing to do various ways to increase profit. One way to increase profits is to make credit sales. Sales of credit can give rise to accounts receivable and accounts receivable can also lead to uncollectible accounts. So it is very important to pay attention to the management of company receivables. This research uses descriptive qualitative method with the object of the company CV. Berlian Abadi, The data source used is primary data. Data collection methods are observation, interview, and documentation. The results showed an increase in accounts receivable followed by an increase in uncollectible accounts. Accounts receivable management in 2018 shows a decline due to constraints from internal factors where there are obstacles in checking customer receivables, dispensation of relief that is often given by the director and so on. There are also external factors that come from the customer. Controls carried out by CV. Perpetual diamonds must be more selective in giving dispensations and giving due dates to

^{*})Penulis Korespondensi

customers where the background factor is not a determining factor as well in determining the long term in the giving due. With this analysis, it is hoped that it can assist companies in managing company receivables.

Keywords : *Bad Debts, Credit sales.*

1. PENDAHULUAN

Semakin meningkatnya persaingan bisnis di era modern ini banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk menguasai pasar. Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat ini maka perusahaan harus lebih keras dalam meningkatkan dan mempertahankan kinerja, mengembangkan inovasi, melakukan perluasan usaha untuk dapat terus bertahan, dan bersaing dalam mencapai tujuan yang diinginkan setiap perusahaan. Dalam mencapai tujuan maka banyak perusahaan yang menerapkan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan penjualan yang tidak segera melakukan penerimaan secara kas yang dapat menimbulkan adanya piutang. Penjualan kredit memiliki dampak positif dimana dapat meningkatkan laba namun terdapat dampak negatif dimana adanya resiko munculnya piutang tak tertagih. Proses penagihan atas piutang selalu dihadapkan dengan resiko tidak tertagihnya piutang yang menyebabkan perusahaan dapat menanggung ketidak tertagihannya piutang. Semakin besar piutang tak tertagih yang terjadi disuatu perusahaan semakin besar pula kerugian yang akan ditanggung perusahaan. Terdapat 2 metode untuk mengatasi piutang tak tertagih yaitu dengan metode penghapusan langsung dimana piutang pelanggan dinyatakan benar-benar tidak dapat ditagih dan metode penyisihan dimana menunggu sampai pelanggan benar-benar tidak mampu membayar piutang tersebut melainkan memperkirakan jumlah piutang yang kemungkinan tidak dapat dibayar.

CV. Berlian Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor camilan dimana penjualan dominan dilakukan secara kredit. Dalam pemberian jatuh tempo

^{*)}Penulis Korespondensi

kredit kepada pelanggan masih adanya pengaruh faktor dimana memandang latar belakang para pelanggan sehingga latar belakang pelanggan dapat juga mempengaruhi waktu jatuh tempo yang lebih panjang. Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan menimbulkan adanya piutang dan menimbulkan resiko adanya piutang tak tertagih. Dalam mengelolah piutang perusahaan bagian account receivable masih memiliki adanya kendala dimana masih adanya kesulitan dalam memeriksa piutang setiap pelanggan yang menyebabkan tidak jarang adanya piutang jatuh tempo ditagihan saat waktu telah melebihi jatuh tempo, adanya dispensasi yang diberikan direktur kepada pelanggan yang menyebabkan bertambahnya piutang tak tertagih dan perusahaan tidak menerapkan aging schedule yang dapat membantu untuk memperhatikan piutang setiap pelanggan. Total piutang perusahaan di tahun 2018 menunjukkan adanya peningkatan dibandingkan tahun 2017 dan di ikuti dengan adanya kenaikan piutang tak tertagih. Dalam mengelolah piutang direktur berharap bahwa jumlah persentase piutang tak tertagih tertagih setiap tahunnya sebesar 5% merupakan kondisi yang sudah cukup bagus dan diharapkan semakin tahun persentase tersebut dapat semakin kecil. Hal tersebut berdasarkan penilaian direktur atas kinerja yang dilakukan account receivable dalam mengelolah piutang perusahaan. Berdasarkan permasalahan dalam mengelolah piutang dan adanya resiko peneliti tertarik untuk melakukan penelitian “ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. BERLIAN ABADI TAHUN 2018”.

B-33-2

2. METODE PENELITIAN Pendekatan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif dimana pada penelitian ini peneliti menganalisis data piutang perusahaan berupa angka-angka yang diperoleh pengamatan secara langsung dan wawancara pihak tertentu yang bersangkutan dengan penelitian dimana diharapkan dapat mengungkapkan situasi dan permasalahan yang dihadapi dalam mengelola piutang perusahaan Cv. Berlian Abadi.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif yang digunakan pada penelitian ini merupakan data-data non angka seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, ketentuan dalam pembayaran secara kredit, pengelolaan piutang, dan beberapa informasi yang ada pada perusahaan CV. Berlian Abadi Surabaya. Sedangkan, data kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini merupakan data yang disajikan dalam bentuk angka-angka yaitu laporan piutang tahun 2018 perusahaan CV. Berlian Abadi Surabaya. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer berupa data yang diperoleh dari wawancara dengan pihak yang bersangkutan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini dengan observasi dimana peneliti melakukan pengamatan terhadap pihak yang terkait dengan sumber data yang akan digunakan, wawancara dimana peneliti melakukan wawancara terhadap para bagian staf akuntansi keuangan CV. Berlian Abadi untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan, dan dokumentasi dimana peneliti menggunakan dokumen perusahaan berupa laporan piutang tahun 2018. Data

dalam penelitian ini diperoleh dari program accounting (Software).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Piutang CV.Berlian Abadi

CV.Berlian abadi memiliki saldo awal piutang di tahun 2017 sebesar Rp. 6.609.822.424 dan di tahun 2018 saldo awal piutang menunjukkan jumlah yang lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp. 8.490.481.044. Selain itu penjualan kredit ditahun 2017 sebesar Rp. 135.540.318.298 dengan adanya retur penjualan sebesar Rp 34.599.926 sehingga penjualan kredit bersih sebesar Rp. 135.505.718.372 dan ditahun 2018 memiliki penjualan kredit sebesar Rp 140.433.665.895 dengan adanya retur penjualan sebesar Rp 98.772.626 sehingga penjualan kredit bersih ditahun 2018 sebesar Rp. 140.334.893.269. Penjualan kredit bersih ditahun 2018 menunjukkan adanya peningkatan dimana nilai penjualan kredit bersih menunjukkan jumlah lebih tinggi daripada tahun sebelumnya.

Total piutang ditahun 2018 menunjukkan jumlah nominal lebih tinggi dibandingkan tahun 2017 yaitu sebesar Rp. 148.825.374.313 dan ditahun 2017 sebesar Rp. 142.115.540.796. Meningkatnya total piutang di tahun 2018 di ikuti dengan adanya peningkatan jumlah nominal pembayaran yaitu sebesar Rp. 140.289.228.813 dan di tahun 2017 dengan jumlah nominal pembayaran sebesar Rp. 133.625.059.752. Maka, persentase pembayaran atas total piutang ditahun 2018 sebesar 94,26% dan ditahun 2017 memiliki presentase sebesar 94.03%. Walaupun persentase pembayaran menunjukkan adanya peningkatan tetapi jumlah nominal saldo akhir piutang ditahun 2018 memiliki jumlah nominal lebih tinggi dibandingkan ditahun 2017 dimana jumlah saldo akhir piutang di tahun 2018 sebesar Rp 8.536.145.500 dan di tahun 2017 sebesar Rp 8.490.481.044. Persentase piutang tak tertagih perusahaan masih menunjukkan persentase

B-33-3

*)Penulis Korespondensi

diatas 5% yang masih belum dapat memenuhi keinginan direktur.

Aging Schedule Tabel 1. Rekap Aging Schedule CV. Berlian Abadi

No	Keterangan	Jumlah
1	Belum jatuh tempo	2.334.896.700
2	Lewat jatuh tempo 01-30 hari	4.571.344.990
3	Lewat jatuh tempo 31-60 hari	707.572.131
4	Lewat jatuh tempo 61-90 hari	402.018.100
5	Lewat jatuh tempo 91-180 hari	258.685.750
6	Lewat jatuh tempo 181-365 hari	16.241.905
7	Lewat jatuh tempo > 365 hari	88.007.000
8	Piutang tak tertagih	256.151.550

Sumber : data diolah peneliti

Hasil dari tabel 1 dengan membuat aging schedule berdasarkan saldo akhir piutang dapat dilihat lewat jatuh tempo 0130 hari memiliki jumlah yang sangat tinggi sebesar Rp 4.571.344.90 dan perlu untuk diperhatikan karena menunjukkan bahwa setengah dari seluruh total piutang dapat tertagih saat lewat jatuh tempo 01-30 hari dan masih adanya piutang yang tak tertagih sebesar Rp 256.151.550.

Estimasi Piutang indonesia dalam mengelolah piutang tidak tertagih dilakukan dengan menggunakan metode penyisihan piutang. Maka, setelah piutang dikelompokan berdasarkan umur dengan metode aging schedule yang terdapat pada tabel 4.2 dapat dilihat total seluruh piutang sebesar Rp. 8.634.918.126 dan dilakukan estimasi

berdasarkan teori Henry (2015:221) dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 2. Estimasi Piutang CV.Berlian Abadi Kisar Estimasian

umur piutang	Saldo	Present ase	Jumlah
Belum jatuh tempo	2.334.896.700	2%	46.697.934
Telah jatuh tempo 1-30 hari	4.571.344.990	5%	228.567.250
Telah jatuh tempo 31-60 hari	707.572.131	10%	70.757.213
Telah jatuh tempo 61-90 hari	402.018.100	20%	80.403.620
Telah jatuh tempo 91-180 hari	258.685.750	30%	77.605.725
Telah jatuh tempo 181-365 hari	16.241.905	50%	8.120.953

*)Penulis Korespondensi

Telah jatuh tempo >365 hari	344.158.550	80%	275.326.840
Jumlah	8.634.918.		787.479.

Sumber : data diolah peneliti

Hasil perhitungan pada tabel 2 menunjukkan dari total piutang sebesar Rp. 8.634.918.126 dengan metode penyisihan jumlah menyeluruh dari estimasi piutang sebesar Rp 787.479.534 dengan jurnal sebagai berikut :

Beban Piutang Tak Tertagih Rp 787.479.534 (D)
 Penyisihan Piutang Tak Tertagih Rp 787.479.534 (K)

Dalam neraca jumlah estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp 787.479.534 akan dikurangkan dari piutang usaha sebesar Rp 8.634.918.126 untuk memperoleh nilai realisasi bersih dari piutang. Maka, nilai realisasi bersih piutang usaha yang disajikan pada neraca perusahaan setelah dikurangkan dengan besarnya penyisihan piutang tak tertagih adalah sebesar Rp 7.847.438.592.

Piutang Tak Tertagih

Tabel 3. Piutang Tak tertagih

N O	NAMA CUSTOMER	RAT A-RAT A JATU H TEMPO	JUMLAH	KETERANGAN
1	BINTANG TIGA	1142 HARI	2.812.000	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
2	DELAPAN BELAS	845 HARI	44.919.400	Telah Ditagihkan ke Pelanggan

3	ERWIN/TOKO ANUGRAH ALAM	1411 HARI	173.247.500	Telah Ditagihkan ke Pelanggan
4	FLO, BATU	382 HARI	1.230.000	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
5	REJEKI 38	1178 HARI	528.750	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
6	SETIA LIMA JAYA	1275 HARI	32.613.900	Telah Ditagihkan ke Pelanggan
7	TASLIM	1109 HARI	800.000	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
TOTAL			256.151.550	

Sumber : data diolah peneliti

Hasil pada tabel 3 menunjukan terdapat tiga pelanggan memiliki rata jatuh tempo sangat lama walaupun telah dilakukan penagihan kepada pelanggan namun karena adanya konflik dan permasalahan menyebabkan adanya kesulitan dalam dapat melunasi piutang tersebut. Ketiga pelanggan tersebut adalah pelanggan Delapan Belas, Erwin, dan Setia Lima Jaya walaupun piutang ketiga pelanggan tersebut sulit untuk ditagihkan dan tidak dilakukannya penghapusan piutang karena dimana ketiga pelanggan tersebut masih dapat ditagihkan melalui bagian operasional penagihan atau via komunikasi dan ketiga pelanggan tersebut telah melakukan konfirmasi yang telah disetujui oleh direktur mengenai dispensasi dalam pembayaran. Maka, jumlah nominal ketiga pelanggan sebesar Rp 256.151.550 dilakukan penyisihan piutang tak tertagih dengan estimasi sebesar kerugian piutang tak tertagih 80% berdasarkan rata-rata waktu jatuh empo piutang menjadi sebesar Rp. 204.921.420 yang merupakan taksiran piutang yang tidak dapat tertagih dengan pencatatan sebagai berikut :

Beban Piutang Tak Tertagih Rp 204.921.420 (D)

*)Penulis Korespondensi

Penyisihan Piutang Tak Tertagih Rp 204.921.420 (K)

Terdapat empat pelanggan yaitu pelanggan Flo, Rejeki, Taslim, dan Bintang Tiga yang perlu untuk dilakukan penghapusan piutang karena piutang tersebut belum dilakukan penagihan kepada pelanggan dan memiliki rata-rata jatuh tempo sangat lama sehingga kemungki kecil piutang tersebut diakui pelanggan. Tidak tertagihnya piutang tersebut dikarenakan kelalaian dalam mengelola piutang tersebut. Total piutang untuk dilakukannya penghapusan dari empat pelanggan tersebut sebesar Rp 5.370.750 dengan pencatatan sebagai berikut :

Penyisihan Piutang Tidak Tertagih

Rp 5.370.750 (D)

Piutang Usaha Bintang Tiga

Rp 2.812.000 (K)

Piutang Usaha Flo, Batu

Rp 1.230.000 (K)

Piutang Usaha Rejeki, 38

Rp 528.750 (K)

Piutang Usaha Taslim

Rp 800.000 (K)

Kategori Piutang Berdasarkan Umur Piutang

Berdasarkan aging schedule piutang perusahaan dikelompokkan menjadi 4 kategori yaitu kategori lancar dengan syarat tidak ada tunggakan, dalam perhatian khusus dengan syarat tunggakan hingga 90 hari, diragukan dengan syarat tunggakan hingga 180 hari, dan macet dengan syarat tunggakan diatas 180 hari sebagai berikut :

1. Tidak ada tunggakan yang dikategorikan sebagai piutang lancar memiliki jumlah sebesar Rp 2.334.896.700 atau sebesar 27,04 %
2. Tunggakan hingga 90 hari dikategorikan sebagai dalam perhatian khusus memiliki jumlah sebesar Rp 5.680.935.221 atau sebesar 65,79 %

3. Tunggakan hingga 180 hari dikategorikan sebagai diragukan memiliki jumlah sebesar Rp

258.685.750 atau sebesar 3,00 %

4. Tunggakan diatas 180 hari dikategorikan sebagai macet memiliki jumlah sebesar Rp

360.400.455 atau sebesar 4,17 %.

Persentase tertinggi pada kategori dalam perhatian khus harus selalu untuk diperhatikan karena sebagian piutang perusahaan memiliki tunggakan hingga 90 hari dengan persentase sebesar 65,79 %

Pengelolaan dan Penagihan Piutang

Dalam mengevaluasi pengelolaan dalam penagihan dan piutang maka menggunakan dua ukuran dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 4. Perputaran Piutang dan Jumlah Hari Penjualan Piutang Usaha Cv. Berlian

Abadi 2017 & 2018			
No	Keterangan	2017	2018
1.	Perputaran	17,95	16,48
	Piutang Usaha	Kali	Kali
Jumlah Hari			
2.	Penjualan	20,34	22,14
	Dalam Piutang Usaha	Hari	Hari

Sumber : Diolah peneliti

Hasil dari perhitungan tabel 4 menunjukkan perhitungan perputaran piutang usaha CV. Berlian Abadi di tahun 2017 sebesar 17,95 dan mengalami penurunan ditahun 2018 yaitu sebesar 16,48. Selain itu, dari hasil perhitungan jumlah hari penjualan dalam piutang usaha di tahun 2017 sebesar 20,34 dan mengalami kenaikan di tahun 2018 yaitu sebesar 22,14. Perputaran piutang usaha ditahun 2018 mengalami penurunan menunjukkan semakin lambat piutang dapat untuk tertagih dimana disebabkan karena syarat pemberian kredit di perusahaan yang

*Penulis Korespondensi

masih dapat dapat bersifat lunak, keterlambatan pelanggan dalam melakukan pembayaran, adanya pelanggan yang masih sulit untuk ditagih, penagihan kurang baik dan efektif dimana terbatasnya tenaga dalam melakukan penagihan, dan kesulitan account receivable dalam memeriksa piutang pelanggan yang perlu untuk ditagih. Selain itu jumlah hari penjualan dalam piutang usaha mengalami adanya kenaikan ditahun 2018 yang menunjukkan dimana kemampuan dalam mengumpulkan piutang tidak efektif karena terjadinya keterlambatan dalam mengumpulkan piutang. Maka, kemampuan perusahaan dalam mengelola penagihan dan piutang menunjukkan adanya penurunan di tahun 2018.

Analisis Kebijakan Kredit

Dalam pemberian kredit kepada para pelanggan dan besar nominal kredit, perusahaan hingga saat ini memberikan kredit berdasarkan latar belakang pelanggan. Latar belakang para pelanggan ini dimana apakah pelanggan tersebut baru, masih ada hubungan kerabat atau kenalan perusahaan atau dari pelanggan lama. Faktor dimana pelanggan masih memiliki hubungan kerabat atau kenalan perusahaan dari pelanggan lama dapat mempengaruhi jumlah kredit yang diberikan. Sehingga, syarat kredit pada perusahaan dapat bersifat ketat atau lunak. Bersifat ketat terhadap para pelanggan baru yang tidak ada hubungan kerabat atau kenalan dan bersifat lunak kepada para pelanggan lama karena mengingat kedua belah pihak sudah mengenal. Selain itu, dalam melakukan evaluasi terhadap para pelanggan dengan menerapkan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*) sebagai berikut :

1. Character : Dalam melakukan penilaian karakter terhadap para pelanggan perusahaan akan memberikan pertanyaan untuk menilai dari jawaban para pelanggan tersebut. Pertanyaan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan biasanya

akan memperhatikan mengenai loyalitas pelanggan.

2. Capacity : Perusahaan akan menilai kemampuan membayar dari para pelanggan. dimana dalam menilai kemampuan membayar pelanggan perusahaan akan memperhatikan pola pembayaran pelanggan.
3. Capital : Perusahaan akan menilai kemampuan modal para pelanggan dari banyaknya dan waktu yang diperlukan dalam melakukan pengambilan barang.
4. Collateral : Perusahaan akan melakukan diskusi dan meminta jaminan dari para pelanggan yang dinilai perlu untuk dilakukan hal tersebut.
5. Condition : Perusahaaan akan melihat kondisi ekonomi pelanggan tersebut dengan cara melihat kebiasaan pelanggan dalam melakukan pengambilan barang dan pembayaran. Selain itu perusahaan akan mencari informasi dari sekitar usaha pelanggan untuk mengetahui kondisi usaha dari pelanggan tersebut. Untuk para pelanggan baru diwajibkan membayar secara tunai. Namun, terkadang terdapat pelanggan yang meminta waktu dalam melakukan pembayaran, maka hal tersebut perlu dipertimbangkan dan melaksanakan penilaian 5C terhadap pelanggan berdasarkan latar belakang dari pelanggan tersebut berdasarkan informasi yang diperoleh.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil pada penelitian yang dilakukan pada perusahaan CV. Berlian Abadi adalah terjadinya penambahan penjualan kredit dapat mempengaruhi bertambahnya piutang yang diikuti juga bertambahnya piutang tak tertagih pada perusahaan. Dalam mengelola piutang masih ditemukan adanya kendala pada bagian untuk memeriksa piutang para pelanggan yang perlu untuk ditagihkan sehingga peneliti membuat aging schedule

^{*}Penulis Korespondensi

untuk dapat membantu dalam memeriksa piutang para pelanggan dan menentukan besarnya estimasi penyisihan piutang tak tertagih. Berdasarkan pengelompokan piutang persentase tertinggi pada saat dalam perhatian khusus yaitu sebesar 65,7% perlu untuk selalu diperhatikan. Selain itu berdasarkan pengelolaan penagihan piutang menunjukkan adanya penurunan yang disebabkan kurangnya penerapan kebijakan kredit dimana masih adanya lambatnya penerimaan dalam pembayaran piutang para pelanggan.

Daftar Pustaka

- Agustine, Rosyafah, dan Susanti, 2014. Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Kopwan Dewi Sri Candipari Porong. *Jurnal Akuntansi UBHARA*, ISSN : 2460-7762.
- Costa, I, 2015. Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Metta Karunia Jaya Makassar. *Jurnal EMBA*, Vol 3 No 1.
- Demak, Tinangon dan Mawikere, 2018. Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Air Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, Volume 13, Nomor 4. Hal 347-355.
- Ferdinan, E, 2012. Akuntansi Keuangan Menengah 1 : Perspektif IFRS. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Hery, 2015, Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition. Jakarta : PT. Grafindo
- Ikatan Bankir Indonesia, 2013. Memahami Bisnis Bank. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail, 2010. Manajemen Perbankan. Jakarta : Kencana.
- Karamoy, Nangoi, 2014. Analisis piutang pada PT. Sucifindo (Persero) Cabang Manado.
- Khairani dan Syaputera, 2014. Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bima Finance Palembang.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., dan Warfield, D. 2010. Intermediate Accounting. Surabaya Erlangga
- Nazir, M, 2011. Metode Penelitian. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Mulyadi, 2009. Auditing. Jakarta : Salemba Empat.
- Puspitawati dan Anggadini, 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Riyanto, B, 2010. Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Surabaya : BPF
- Riyanto, B, 2013. Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Surabaya : BPF [16]
- Sugiyono, 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Surabaya : Alfabeta.
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Surabaya : Alfabeta.
- Wahab, A, 2012. Analisis Kebijakan Dari Formulasi Ke Penyusunan Model-Model Implementasi Kebijakan Publik. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Warren, Reeve, dan Duchac, 2017. Pengantar Akuntansi 1. Jakarta : Salemba Empat