

## Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)

Oleh

Iqro Raditya,SE  
M. Nursidin, SE, M.Si

### ABSTRACT

The effectiveness of receivables management is a measurement of the company's performance in managing its receivables. Receivables are claims for money, goods or services to customers or other parties. This study aims to determine the effectiveness of the management of receivables implemented by the company. This research was conducted at PT. Medan Industrial Estate (Persero). The method used is descriptive and comparative methods. The ratio analysis method used is the Receivables Turnover (RTO) and the Receivable Collection Period (ACP). The results of this study are PT. Medan Industrial Estate (Persero) in the application of accounting treatment and accounts receivable accounting systems has been effective, but the internal control over receivables is not yet effective. From the analysis of Accounts Receivable Turnover, the average accounts receivable turnover is 1.17885 times with the accounts receivable collection period being 306 days and the results show that accounts receivable turnover and billing periods at PT. Medan Industrial Estate (Persero) is not effective.

Keywords: Effectiveness of Receivables Management, Receivables Turnover, Receivable Collection Period

#### A. PENDAHULUAN

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi, salah satunya yaitu untuk memperoleh keuntungan, kesinambungan operasi perusahaan, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan pada dasarnya menjalankan usahanya melalui transaksi penjualan barang/jasa setiap harinya. Penjualan barang atau jasa itulah yang nantinya akan menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

Penjualan yang lancar akan menyebabkan lancarnya arus kas masuk bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan pada umumnya dilakukan dengan dua cara, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai akan langsung menghasilkan kas pada perusahaan, akan tetapi penjualan secara kredit akan menghasilkan piutang yang akan dicairkan menjadi kas di masa yang akan datang pada perusahaan.

Piutang merupakan salah satu elemen penting dalam neraca. Piutang disajikan pada

bagian elemen aktiva lancar dalam neraca. Ketelitian dalam pengelolaan piutang akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan.

Piutang memiliki suatu resiko bagi perusahaan seperti tidak terbayarnya piutang dan terlambatnya pembayaran kepada perusahaan dalam waktu lebih dari satu bulan atau dari jangka waktu yang sudah ditentukan dan dapat mengakibatkan perputaran piutang yang rendah atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksinya. Bagi perusahaan tentu saja akan berdampak pada pendapatan pada laporan laba rugi yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang semakin menurun.

Oleh karena itu, akuntansi piutang diperlukan untuk mengidentifikasi piutang yang tak tertagih dan mencegah piutang tak tertagih dengan nominal yang besar yang

**Rumusan masalah**

1. Apakah perlakuan akuntansi dan sistem akuntansi piutang sudah diterapkan dengan benar pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)?
2. Apakah ada bagian khusus yang menangani masalah piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)?
3. Apakah pengelolaan terhadap piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) sudah efektif atau belum jika

dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini perlu dilakukan agar pada periode berikutnya perusahaan dapat mengurangi kerugian dari piutang dan perusahaan dapat meningkatkan keuntungannya. Terlambatnya pembayaran piutang akan mengurangi pendapatan yang seharusnya terjadi pada periode tersebut.

Efektivitas pengelolaan piutang diukur dari bagaimana kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola piutangnya. Keefektifan pengelolaan piutang dapat dilihat dari perlakuan akuntansi dan sistem akuntansi piutang pada perusahaan, kebijakan atas piutang tak tertagih dan pengendalian internal atas piutang. Keefektifan pengelolaan piutang juga dapat diukur berdasarkan tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang.

diukur berdasarkan tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang?

**B.LANDASAN TEORITIS DAN HIPOTESIS**

Efektivitas pengelolaan piutang merupakan pengukuran atas kinerja perusahaan dalam mengelola piutangnya. Pengelolaan piutang harus dilakukan dengan efektif agar tujuan perusahaan dapat

terpenuhi, khususnya tujuan perusahaan untuk meningkatkan laba.

Menurut Husna (2015:2), efektivitas pengelolaan piutang adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara baik sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Efektivitas berkaitan dengan pengukuran kinerja suatu organisasi yang artinya sejauh mana organisasi tersebut dapat mencapai tujuan-tujuannya dengan menggunakan sumber daya yang tersedia.

### **Pengertian Piutang**

Piutang sebagai bagian dari aset keuangan dimana kas dihasilkan dari penjualan barang atau jasa secara kredit dan kas nantinya akan diterima di masa yang akan datang.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan (2017:50:11), Aset keuangan adalah setiap aset yang berbentuk kas, instrumen ekuitas yang diterbitkan entitas lain, hak kontraktual, dan kontrak yang akan atau mungkin diselesaikan dengan menggunakan instrumen ekuitas yang diterbitkan oleh entitas.

Menurut Sasongko (2016:204), Piutang diartikan sebagai aset keuangan yang mencerminkan hak kontraktual untuk

menerima sejumlah kas di masa depan (PSAK 50, PP04) atau hak tagih terhadap pihak lain atas kas, barang atau jasa.

Secara umum, piutang (*receivable*) adalah klaim atas uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Definisi mengenai piutang menurut beberapa ahli dapat dilihat dibawah ini.

Menurut Margaretha (2011:52), piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit.

Menurut Sulindawati (2017:55), piutang adalah tagihan atau piutang sebagai klaim perusahaan kepada langganan dan kepada pihak-pihak lain yang timbul dari kegiatan perusahaan. Piutang sebagai hak untuk menagih sejumlah uang kepada perusahaan lain akibat pembelian barang atau jasa secara kredit.

Menurut Sari (2017:85), piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa (*asset*) tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.

Berdasarkan definisi piutang menurut beberapa ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tagihan kepada entitas lain berupa uang, barang atau jasa yang merupakan aset perusahaan yang timbul dari

kegiatan perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit .

### **Klasifikasi Piutang**

Piutang dapat dikelompokkan atau diklasifikasikan sebagai berikut:

#### 1. Piutang usaha (*Account Receivable*) atau Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang atau piutang usaha adalah piutang yang timbul karena kegiatan penjualan barang atau jasa yang akan menghasilkan kas di masa datang dalam rangka kegiatan bisnis perusahaan. Menurut Purwaji (2017:51), piutang usaha adalah semua tagihan kepada pihak lain (perorangan atau badan) yang terjadi dalam kegiatan bisnis utama perusahaan. Piutang ini biasanya didasarkan atas kepercayaan dan biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat misalnya 30 atau 60 hari dan pada neraca dikategorikan dalam aset lancar. Apabila piutang tersebut memiliki jatuh tempo lebih dari satu tahun, piutang akan diklasifikasikan sebagai piutang jangka panjang.

Pada perusahaan dagang, piutang ini biasanya disebut dengan piutang dagang. Piutang pada perusahaan dagang terjadi karena penjualan barang secara kredit. Sedangkan pada perusahaan jasa, piutang ini tetap disebut dengan piutang usaha. Piutang pada perusahaan jasa terjadi pada saat

perusahaan memberikan jasa kepada konsumen yang akan dibayar di kemudian hari sebesar tarif jasa yang telah diberikan.

#### 2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih adalah piutang yang disertai dengan perjanjian tertulis yang formal atau kesanggupan untuk membayar yang diatur secara tertulis. Menurut Samryn (2015:66), piutang wesel adalah tagihan kepada pihak ketiga yang dikuatkan dengan surat kesanggupan membayar dari pihak yang berutang.

Wesel tagih diharapkan dapat ditagih dalam waktu setahun. Wesel tagih biasanya diklasifikasikan sebagai aset lancar pada neraca. Dalam wesel tagih dicantumkan nilai nominal piutang, tanggal jatuh tempo, dan tingkat bunga wesel. Piutang wesel bisa diterbitkan pada saat terjadi transaksi jual beli, atau bisa juga diterbitkan sebagai pengganti atas piutang usaha yang sudah ada sebelumnya. Wesel tagih dapat disebut juga dengan surat utang (promes).

Menurut Hery (2015:223), surat utang (promes) adalah sebuah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada waktu yang ditetapkan. Promes ini terutang kepada pemegang wesel (kreditur) Promes pada mulanya dibuat dan ditandatangani oleh pihak yang

berjanji untuk melakukan pembayaran (debitur). Bagi pemegang wesel, promes ini menimbulkan piutang wesel, sedangkan bagi pihak pembuat wesel, promes ini menimbulkan utang wesel.

Promes pada umumnya akan digunakan:

- a. Ketika seseorang atau perusahaan meminjam atau meminjamkan uang. Dalam kasus peminjaman uang, pihak yang memberikan pinjaman tentu saja menghendaki adanya pembayaran bunga dari si peminjam, yang akan diterimanya nanti bersamaan dengan pembayaran pokok pada saat pinjaman tersebut jatuh tempo. Dalam hal ini, piutang wesel akan langsung timbul dan mengharuskan debitur untuk membayar bunga. Boleh dikatakan, hampir sebagian besar promes timbul dalam kaitannya dengan transaksi peminjaman uang.
- b. Ketika jumlah transaksi dan periode kredit melebihi batas normal. Dalam kasus ini, piutang wesel biasanya akan langsung timbul tanpa melalui piutang usaha terlebih dahulu. Promes sering digunakan untuk periode kredit yang melebihi 60-90 hari atau lebih lama lagi. Promes juga akan digunakan

terutama untuk pelanggan yang memiliki resiko tinggi dan atau menginginkan pembelian barang secara kredit dalam jumlah yang sangat besar.

- c. Dalam rangka penyelesaian utang usaha atau piutang usaha.

Piutang wesel seringkali timbul atas pelanggan yang ingin memperpanjang jangka waktu pembayaran piutang usaha. Utang usaha akan dikonversi atau direklasifikasi menjadi utang wesel apabila belum juga dibayar sampai tanggal jatuh temponya. Penjual biasanya akan meminta pembeli untuk membuat promes, dan penjual akan segera mereklas atau mengganti piutang usaha menjadi piutang wesel. Setelah promes ditandatangani, pembuat promes nantinya tidak hanya berhutang atas nilai pokok, tetapi juga akan berhutang bunga, yang dihitung sejak promes dikeluarkan sampai dengan utang wesel tersebut jatuh tempo. Bagi penjual, piutang usaha tidak memberikannya hak bunga. Berbeda dengan piutang wesel, begitu wesel diterima, maka sejak hari itu juga penjual berhak atas pendapatan bunga, sampai dengan tanggal piutang wesel jatuh tempo.

3. Piutang Lain-lain (*Others Receivable*)

Menurut Purwaji (2017:50), piutang lain-lain adalah piutang yang tidak termasuk dalam kategori piutang usaha maupun piutang wesel. Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang timbul bukan karena adanya transaksi penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Contoh: piutang kepada karyawan perusahaan, piutang bunga, piutang pajak, piutang dividen dan lain-lain. Piutang lain-lain biasanya dikelompokkan secara terpisah dalam neraca.

Selain klasifikasi umum piutang diatas, piutang juga diklasifikasikan berdasarkan jangka waktunya, yaitu piutang usaha dan piutang non-usaha. Piutang usaha dihasilkan dari kegiatan normal perusahaan bisnis perusahaan, seperti penjualan barang atau jasa kepada pelanggan. Piutang ini dapat berupa piutang wesel apabila ada surat perjanjian tertulis secara formal oleh pelanggan untuk membayar utangnya. Sedangkan piutang non-usaha merupakan seluruh jenis piutang lainnya, seperti piutang bunga, piutang pajak, piutang karyawan dan lain-lain.

Dalam penyajian di Neraca, piutang diklasifikasikan berdasarkan kelancarannya. Piutang yang memiliki jatuh tempo kurang dari 1 tahun akan diklasifikasikan ke dalam elemen aktiva lancar. Piutang yang memiliki

jatuh tempo lebih dari 1 tahun akan diklasifikasikan ke dalam elemen aktiva tidak lancar.

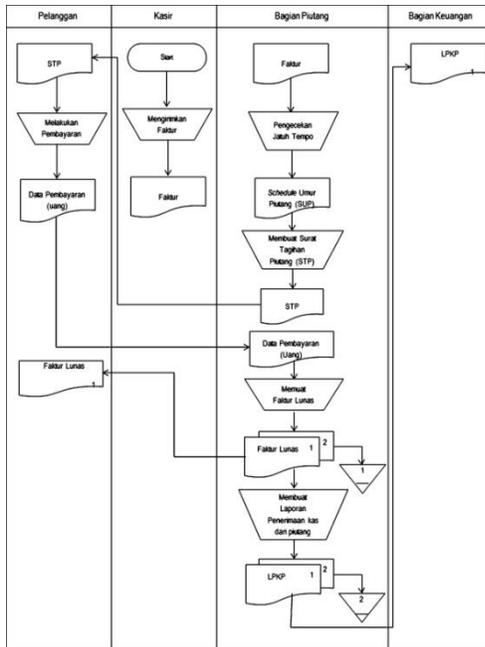
### **Perlakuan Akuntansi dan Sistem Akuntansi Piutang**

Perlakuan akuntansi piutang merupakan pedoman atau kebijakan akuntansi dalam penyajian, pengakuan dan pengukuran, serta pengungkapan mengenai piutang. Menurut Sujarweni (2015:113), sistem akuntansi piutang adalah prosedur mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Informasi mengenai piutang perusahaan dilaporkan kepada manajemen.

Yang berhubungan dengan sistem akuntansi piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit dan penerimaan kas dari piutang. Penerimaan kas berasal dari pembayaran piutang. Sistem akuntansi penerimaan kas timbul dari penerimaan piutang, sedangkan piutang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Timbulnya piutang perlu dilakukan pencatatan dengan tujuan untuk mengetahui piutang perusahaan kepada setiap debiturnya. Informasi mengenai piutang yang dilaporkan kepada manajemen adalah:

- a. Saldo piutang setiap debitur.
- b. Riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur.
- c. Umur piutang debitur.

Prosedur penerimaan kas yang berasal dari piutang dapat dilihat pada Gambar 2.1 dibawah ini:



Gambar 2.1

Prosedur Penerimaan Kas Dari Piutang

Berdasarkan pada Gambar 2.1 tersebut, prosedur penerimaan kas dari piutang meliputi prosedur pengiriman faktur penjualan kredit, prosedur penagihan piutang, prosedur pembayaran piutang dan prosedur pembuatan laporan. Adapun bagian yang terkait dalam penerimaan kas dari piutang yaitu:

- a. Bagian kasir
  - Mengirimkan faktur penjualan kredit pada bagian piutang.
- b. Bagian Piutang

- Menerima faktur penjualan kredit dari kasir.
- Melakukan pengecekan jatuh tempo dan dicatat pada *Schedule Umur Piutang (SUP)*.
- Membuat STP yang dikirimkan ke pelanggan.
- Menerima pembayaran (uang) dari pelanggan.
- Membuat faktur lunas rangkap 2. Lembar ke-1 dikirimkan ke pelanggan karena pelanggan sudah membayar sejumlah utangnya pada perusahaan saat jatuh tempo. Lembar ke-2 disimpan sebagai arsip.
- Membuat laporan penerimaan kas dari piutang (LPKP) rangkap 2. Lembar ke-1 LPKP dikirimkan ke bagian keuangan. Lembar ke-2 disimpan sebagai arsip.

c. Pelanggan

- Menerima STP (surat tagihan piutang) dari bagian piutang.
- Melakukan pembayaran ke bagian piutang.
- Berdasarkan data pembayaran, pelanggan menyerahkan sejumlah tagihan pada bagian piutang.

- Menerima faktur lunas lembar ke-1 dari bagian piutang.
- d. Bagian Keuangan
- Menerima Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP) dari bagian piutang.

Adapun dokumen yang terkait adalah sebagai berikut:

- a. Faktur Penjualan Kredit.  
Faktur berisi tentang penjualan kredit pelanggan pada perusahaan.
- b. *Schedule* Umur Piutang (SUP).  
*Schedule* Umur Piutang berisi tentang jadwal dari tanggal jatuh tempo piutang sebagai dasar untuk melakukan pencocokan antara faktur yang telah dikirimkan dengan *schedule*/daftar jatuh tempo tersebut.
- c. Surat Tagihan Piutang (STP).  
Surat Tagihan Piutang ini berisi tentang peringatan kepada pelanggan untuk segera memenuhi kewajiban/utangnya yang telah jatuh tempo di dalamnya dilengkapi sejumlah piutang yang harus dilunasi pelanggan dengan bunga dan potongannya.
- d. Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP).  
Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP) berisi tentang laporan yang dibuat oleh bagian piutang, berisi

penerimaan kas yang diterima bagian piutang untuk disampaikan pada pimpinan.

### 2.1.3. Piutang Tak Tertagih

Untuk memenuhi standar kualitas informasi yang disajikan dalam laporan keuangan, maka kualitas piutang juga harus dinilai kembali. Dengan demikian nilai piutang yang disajikan dalam laporan keuangan dapat berbeda dari saldo piutang berdasarkan kesepakatan sebelumnya.

Hal tersebut menjelaskan bahwa pada penyajian piutang pada neraca harus disajikan sebesar nilai bersih. Nilai bersih dihasilkan dari saldo piutang yang dikurangi dengan jumlah saldo penyisihan piutang tak tertagih. Penyisihan piutang tak tertagih akan menjadi salah satu beban pada laporan laba rugi dan akan mengurangi jumlah laba yang dihasilkan.

Piutang tak tertagih (*bad debt expense*) atau disebut juga penurunan nilai piutang timbul dikarenakan adanya kredit macet atau tidak dapat ditagihnya piutang usaha tersebut. Pada umumnya, setiap calon pelanggan atau debitur harus terlebih dahulu memenuhi persyaratan kredit sebelum transaksi kredit tersebut disetujui. Tetapi, pada kenyataannya piutang usaha menjadi tidak dapat ditagih diakibatkan dari kondisi pelanggan atau debitur yang terjadi setelah

periode kredit berjalan, misalnya omset penjualan yang menurun dan kebangkrutan. Istilah lain dari piutang tak tertagih adalah beban piutang ragu-ragu (*uncollectable account expennse* atau *doubtful account expense*).

### Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Terdapat 2 metode yang digunakan dalam melakukan pencatatan atas piutang tak tertagih, yaitu metode penghapusan langsung dan metode penyisihan.

Menurut Sari (2017:89-90), pencatatan akuntansi terhadap piutang tak tertagih memiliki 2 pilihan metode, yaitu (1) metode langsung (*direct method*) dan (2) metode tidak langsung (*indirect method*) atau metode penyisihan (*allowance method*). Metode langsung mengakui beban piutang tak tertagih pada saat terjadinya sehingga mungkin saja jumlah besar piutang tak tertagih menyebabkan penurunan nilai laba bersih yang signifikan pada periode tertentu. Sedangkan metode penyisihan mengakui beban penyisihan piutang tak tertagih setiap akhir periode agar tidak mengganggu laba bersih secara signifikan.

#### 1. Metode Langsung

Menurut metode penghapusan langsung ketika keterangan laporan dianggap tidak tertagih, kerugian dijurnal ke akun Beban kerugian piutang atau Beban tidak tertagih. Jurnal yang sesuai metode langsung adalah:

Beban kerugian piutang	Rp xxx
Piutang usaha	Rp xxx

#### 2. Metode Penyisihan

Metode penyisihan mengharuskan perusahaan untuk menghitung jumlah kemungkinan piutang tak tertagih pada setiap akhir periode. Hasil penyisihan ini merupakan pengurang dari piutang usaha pada saat disajikan dalam neraca, karena piutang usaha yang disajikan dalam neraca harus berupa piutang neto. Hal-hal yang perlu diperhatikan pada metode penyisihan adalah sebagai berikut:

- a. Piutang tak tertagih adalah perkiraan. Perkiraan ini dianggap sebagai beban dikaitkan dengan penjualan pada periode yang sama ketika penjualan tersebut terjadi sesuai dengan prinsip penandingan.
- b. Perkiraan piutang tidak tertagih mendebit “beban piutang ragu-ragu” dan mengkredit “penyisihan piutang ragu-

ragu”. Jurnal ini menjadi ayat jurnal penyesuaian dalam akhir setiap periode dan akun “penyisihan piutang ragu-ragu” dilaporkan di laporan neraca menjadi kontra akun dari akun “piutang usaha”. Dengan demikian saldo normal perkiraan “penyisihan piutang ragu-ragu” adalah kredit.

- c. Ketika piutang yang spesifik dihapuskan karena tak tertagih, akuntan mendebit “penyisihan piutang ragu-ragu” dan mengkredit “piutang usaha” sejumlah piutang yang tertagih.

**METODE PENELITIAN**

**Jenis dan Sumber Data**

**Jenis Data**

Data terdiri dari 2 jenis, yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah jenis data yang berbentuk kalimat maupun gambar. Sedangkan data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka.

Sugiyono (2014:28) menyatakan bahwa terdapat dua macam data penelitian, yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar, dan foto. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka

atau data kualitatif yang diangkakan (*scoring*).

Berdasarkan definisi tersebut, maka jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang berupa profil dan struktur organisasi PT. Kawasan Industri Medan (Persero) dan data kuantitatif yang berupa data laporan keuangan periode tahun 2014 sampai dengan 2017 pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero).

**Sumber Data**

Data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Data Primer

Menurut Ningsih (2015:150), data primer adalah data yang diperoleh si peneliti langsung dari objek yang diteliti. Sedangkan menurut Sekaran dan Bougie (2017:130), data primer (*primary data*) mengacu pada informasi yang diperoleh langsung (dari tangan pertama) oleh peneliti dari objek yang diteliti terkait dengan variabel ketertarikan untuk tujuan tertentu dari studi.

Berdasarkan definisi tersebut, maka data primer yang diperoleh dari penelitian ini adalah data yang diperoleh dari penelitian lapangan dan wawancara langsung dengan karyawan yang berkaitan dengan objek penelitian ini pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero).

b. Data Sekunder

Menurut Ningsih, (2015:150), data sekunder (*secondary data*) adalah data yang diperoleh dari dokumen, publikasi yang sudah dalam bentuk jadi. Sedangkan menurut Sekaran dan Bougie (2017:133), data sekunder (*secondary data*) mengacu pada informasi yang dikumpulkan oleh seorang, selain peneliti yang melakukan studi saat ini.

Berdasarkan definisi tersebut, maka data sekunder yang diperoleh dari penelitian ini adalah data struktur organisasi dan laporan keuangan periode 2014 sampai dengan 2017 pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero).

**Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan sebagai berikut:

a. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan (*library research*) adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data yang berasal dari literatur-literatur yang erat kaitannya dengan permasalahan dan pokok pembahasan dalam penelitian ini.

b. Penelitian Lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan (*field research*) adalah penelitian yang dilakukan dengan

cara mengumpulkan data dari hasil mengamati, memahami dan melakukan analisis terhadap situasi dan kondisi objek penelitian secara langsung di lapangan.

c. Wawancara

Wawancara adalah penelitian yang dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab langsung kepada narasumber yang berkaitan langsung dengan objek yang diteliti untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Terdapat 2 jenis wawancara, yaitu wawancara terstruktur dan tidak terstruktur. Wawancara terstruktur dilakukan dengan cara menyiapkan daftar pertanyaan yang akan ditanya kepada narasumber terlebih dahulu oleh peneliti. Wawancara tidak terstruktur biasanya dilakukan secara spontan atau tidak direncanakan pada saat peneliti melihat langsung situasi yang terjadi dalam pelaksanaan penelitiannya.

**Definisi Operasional Variabel**

Definisi operasional variabel merupakan variabel yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini. Definisi operasional variabel yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Perlakuan akuntansi dan sistem akuntansi piutang, yaitu kebijakan yang dibuat oleh perusahaan dalam

melaksanakan kegiatan akuntansi perusahaan.

- c. pengelolaan piutang, yaitu penerapan kebijakan akuntansi dan manajemen dalam mengelola piutang perusahaan.
- d. Analisis Perputaran Piutang (RTO) dan Periode Penagihan Piutang (ACP), yaitu

b. Pengendalian internal terhadap

analisis mengenai seberapa cepat perusahaan menagih piutang hingga piutang tersebut dapat dicairkan menjadi kas.

### 3.2. Piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)

industri yang disebut dengan pendapatan kerja sama operasi.

Seperti yang sudah dijelaskan pada gambaran umum perusahaan, sumber pendapatan pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) berasal dari pendapatan dari penjualan lahan (kaveling tanah tanpa bangunan), pendapatan dari jasa peralihan lahan, pendapatan kerja sama operasi, dan pendapatan bunga. Piutang yang timbul berasal dari penjualan lahan industri secara kredit, pemeliharaan lahan industri yang setiap bulannya akan ditagihkan kepada setiap perusahaan yang berada di dalam kawasan industri. Perusahaan yang berbatasan dengan PT. Kawasan Industri Medan (Persero) juga membayar *fee* atas akses penggunaan jalan dalam kawasan

PT. Kawasan Industri Medan (Persero) mengklasifikasikan piutang menjadi 3, yaitu:

1. Piutang Usaha Lancar, piutang ini dibagi lagi menjadi beberapa kategori yaitu penjualan lahan, persewaan, pemeliharaan kawasan, pengolahan air limbah, pengolahan air bersih, bagi hasil KSO (kerja sama operasi) lainnya, dan piutang tak teridentifikasi (merupakan setoran tunai atau transfer dari debitur yang belum ditelusuri perusahaan nama debitur dan jenis piutangnya, sehingga belum dilakukan posting ke masing-masing akun debitur yang bersangkutan).

2. Piutang Lain-lain. nantinya akan dilaporkan dalam laporan
3. Piutang Karyawan. keuangan dengan tujuan untuk
4. Piutang Non Lancar, piutang ini dibagi mempermudah dan mempercepat proses menjadi beberapa kategori yaitu, akuntansi terutama untuk penyajian laporan persewaan, pemeliharaan kawasan, keuangan. pengolahan air limbah, dan pengolahan air bersih.

### 3.2.1. Perlakuan Akuntansi dan Sistem

#### Akuntansi Piutang pada PT.

#### Kawasan Industri Medan (Persero)

Perlakuan akuntansi diatur dalam Pedoman Akuntansi dan Keuangan PT.

Kawasan Industri Medan (Persero) yang dibuat oleh Lembaga Pengembangan Manajemen, Akuntansi dan Keuangan – Sekolah Tinggi Akuntansi Negara. Pedoman Akuntansi dan Keuangan ini dibuat

berdasarkan pada Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) yang berlaku di Indonesia. Dalam pedoman ini dijelaskan mengenai kebijakan akuntansi, daftar akun standar dan perlakuan akuntansi yang digunakan dalam pencatatan transaksi yang

pemberian jasa oleh perusahaan atau penjualan barang dagangan oleh perusahaan.

Piutang disajikan dalam Laporan Posisi Keuangan (Neraca) sebesar nilai perolehan yang diamortisasi kemudian dikurangi dengan cadangan penurunan nilai (apabila terdapat bukti adanya kemungkinan atas piutang tak tertagih). Rincian mengenai sumber piutang juga disajikan dalam Catatan atas Laporan Keuangan.

Pada prakteknya, PT. Kawasan Industri Medan (Persero) telah melaksanakan perlakuan akuntansi dan sistem akuntansi (khususnya piutang) yang efektif sesuai dengan kebijakan akuntansi yang terdapat pada Pedoman Akuntansi dan Keuangan PT.

Kawasan Industri Medan (Persero). Hal ini dapat dilihat dari cara penyajian piutang pada Laporan Keuangan yang dibuat oleh perusahaan. Pada Laporan Posisi Keuangan piutang diklasifikasikan menjadi piutang lancar dan non lancar. Dan pada Catatan atas Laporan Keuangan terdapat perincian sumber piutang tersebut.

Transaksi yang menimbulkan piutang akan dibuat kontrak sebagai perjanjian atas piutang antara pelanggan dengan PT. Kawasan Industri Medan. Meskipun ada kontrak yang dibuat, kontrak tersebut bukanlah berupa wesel tagih, melainkan hanya sebatas kontrak perjanjian mitra dengan pelanggan. Piutang kemudian dicatat dan dibukukan pada bagian pembukuan piutang. Apabila piutang tersebut akan jatuh tempo atau telah lewat jatuh tempo, piutang akan ditagih kepada pelanggan oleh bagian penagihan piutang. Selanjutnya untuk pembayaran piutang, perusahaan akan menerbitkan *invoice* sebagai bukti telah

melakukan pembayaran kepada pelanggan. PT. Kawasan Industri Medan (Persero) memiliki divisi tersendiri yang menangani masalah piutang yang akan dijelaskan lebih lanjut pada sub bab pengendalian internal atas piutang.

### 3.2.2. Piutang Tak Tertagih

Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) piutang dicatat sebesar jumlah nominal setelah dikurangi dengan cadangan kerugian penurunan nilai piutang. Piutang akan dihapuskan pada saat piutang tersebut tidak akan tertagih. Jika piutang tersebut tidak tertagih, maka piutang tersebut akan dihapuskan melalui akun penyisihan piutang. Penurunan nilai piutang ini akan dicatat pada akun penyisihan piutang dan diakui sebagai beban pada laporan laba rugi. Nilai cadangan penurunan nilai ditentukan dengan menggunakan metode analisa umur piutang dengan ketentuan sebagai berikut:

Tabel 4.1

Persentase Umur Piutang

Umur Piutang	Persentase
1 s/d 12 bulan	0%
di atas 12 bulan s/d 24 bulan	10%
di atas 24 bulan s/d 48 bulan	20%
di atas 48 bulan	50%

Sumber: PT. Kawasan Industri Medan (Persero)

Pada tahun 2015, PT. Kawasan Industri Medan (Persero) mengubah kebijakan akuntansi mengenai cadangan kerugian penurunan nilai (piutang penyisihan piutang). Kebijakan tersebut adalah menghapuskan cadangan penurunan nilai piutang sehingga beban atas pembentukan cadangan kerugian penurunan nilai di posisi laporan laba rugi menjadi nihil. Alasan dan pertimbangan perusahaan membuat kebijakan ini adalah karena perusahaan menganggap piutang tersebut pasti akan

tertagih pada akhirnya. Hal tersebut dikarenakan lahan tersebut masih berada dalam kawasan industri, meskipun pemilik lahan tersebut akan mengalihkan lahan atau menjual lahan tersebut, pemilik lahan harus melunasi piutang tersebut. Dan PT. Kawasan Industri Medan juga akan mendapatkan *fee* dari pengalihan lahan tersebut. Akibat dari kebijakan tersebut saldo penyisihan piutang ragu-ragu pada tahun 2015 tidak mengalami perubahan atau tetap.

Pengelompokan penyisihan piutang tak tertagih dari piutang usaha non lancar berdasarkan umur piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) per 31 Desember 2014 dapat dilihat pada Tabel 4.2.

**3.2.3. Penyajian Piutang pada Laporan Keuangan**

kas, dengan menggunakan konsep biaya historis.

Laporan keuangan PT. Kawasan Industri Medan (Persero) disusun dan disajikan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia. Laporan keuangan disusun atas dasar akrual, kecuali laporan arus

Piutang disajikan pada Laporan Posisi Keuangan dan Catatan atas Laporan Keuangan. Piutang dinyatakan sebesar jumlah nominal setelah dikurangi dengan cadangan penurunan nilai piutang (piutang tak tertagih).

Cadangan penurunan nilai yang dihapuskan pada tahun 2015 menyebabkan saldo penyisihan piutang ragu-ragu menjadi tidak berubah atau tetap. Penyajian piutang di Laporan Posisi Keuangan dapat dilihat pada Tabel 4.3.

piutang untuk meningkatkan arus kas masuk (*cash in flow*) perusahaan.

Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) yang mengelola dan mengendalikan piutang adalah Asisten Manajer Pajak dan Penagihan. Pada divisi ini dibagi lagi beberapa bagian untuk menangani masalah piutang.

**Pengendalian Internal Terhadap Piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)**

Dalam mengendalikan piutang, PT. Kawasan Industri Medan (Persero) perlu menetapkan kebijakan yang digunakan sebagai standar dalam pengelolaan piutang. Pengelolaan piutang yang efektif diperlukan untuk membantu kemampuan kas yang dihasilkan untuk membantu perusahaan dalam menjalankan program kerja sebagai sasaran kegiatan perusahaan. Pengendalian internal terhadap piutang yang baik merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Pengendalian piutang terutama dilakukan untuk memperkecil saldo

Bagian tersebut antara lain adalah:

1. Kasir, bertugas menerima dan membuat kontrak perjanjian piutang dengan pelanggan (pihak yang berelasi atau pihak ketiga) dan menerima pembayaran tunai dari pelanggan.
2. Bagian pembukuan piutang, bertugas mencatat pembukuan segala jenis piutang dengan tanggal jatuh tempo masing-masing piutang dan mengecek serta mencatat pembayaran apabila pelanggan telah melakukan pembayaran.
3. Bagian penagihan, bertugas untuk mengumpulkan piutang yang akan dibayarkan. Misalnya, mengingatkan pelanggan untuk membayar piutang

apabila sudah dekat dengan jatuh tempo pembayaran dan menagih piutang pada pelanggan yang belum melakukan pembayaran lewat pada tanggal jatuh tempo.

4. Bagian penerbit *invoice*, bertugas untuk membuat atau menerbitkan *invoice* kepada pelanggan yang melakukan pembayaran. *Invoice* ini akan dilampirkan pada saat pelaporan pelunasan piutang kepada bagian pembuat laporan keuangan.

Adapun hal-hal yang dilakukan untuk menagih piutang, yaitu:

1. Mengirimkan surat atau *email* kepada pelanggan untuk memberikan informasi mengenai besarnya piutang yang harus dibayar dan waktu pembayaran yang ditetapkan.
2. Melakukan panggilan melalui telepon apabila pembayar masih diterima tetapi surat atau *email* sudah dikirimkan kepada pelanggan yang bersangkutan.

3. Apabila kedua hal diatas tidak berhasil dilakukan, penagihan dilakukan dengan menagih langsung ke tempat pelanggan.

Dalam prakteknya, PT. Kawasan Industri Medan (Persero) belum melakukan pengendalian internal yang efektif. Hal ini disebabkan oleh penagihan piutang kepada pelanggan kurang diperhatikan hingga menyebabkan jumlah piutang meningkat setiap tahun seperti yang terlihat di dalam catatan atas laporan keuangan mengenai piutang usaha lancar.

Piutang yang timbul karena penjualan lahan mempengaruhi jumlah piutang secara signifikan. Penjualan lahan tersebut akan selalu berbeda setiap tahunnya tergantung dari luas lahan dan harga jual. Piutang yang timbul karena penjualan tidak dapat diprediksi setiap tahunnya. Meskipun begitu, penyusunan anggaran untuk piutang dapat dibuat berdasarkan piutang yang diterima dari persewaan, pemeliharaan kawasan, pengolahan air limbah, pengolahan air bersih,

dan bagi hasil KSO yang seharusnya ditagih setiap bulan. Kenaikan harga sewa dan lainnya juga akan mempengaruhi jumlah piutang. Dengan adanya kebijakan mengenai penghapusan cadangan penurunan nilai piutang juga mempengaruhi jumlah saldo piutang di neraca.

**3.3. Analisis Rasio Piutang**

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Kawasan Industri Medan (Persero), data-data tersebut dapat dijadikan sebagai bahan perhitungan analisis rasio piutang. Analisis rasio yang digunakan adalah rasio perputaran piutang dan periode panagihan piutang. Data pendapatan dan piutang PT. Kawasan Indusri Medan (Persero) periode 2014 - 2017 dapat dilihat pada Tabel 4.5 dibawah ini:

Tabel 4.5

Data Pendapatan dan Piutang PT. Kawasan Industri Medan (Persero) Periode 2014 – 2017

Tahun	Pendapatan	Piutang Usaha
2014	114.505.499.987	49.031.185.355
2015	48.984.562.712	32.614.166.397
2016	41.252.880.811	43.471.218.839
2017	81.785.137.640	87.153.245.517

Sumber: Data diolah.

Pendapatan pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) mengalami penurunan yang signifikan mulai dari tahun 2014 sebesar Rp 114.505.499.987,- hingga tahun 2015 sebesar Rp 48.984.562.712,- dan tahun 2016 sebesar Rp 41.252.880.811,-. Kemudian pada tahun 2017 mengalami kenaikan pendapatan lagi yaitu sebesar Rp 81.785.137.640,-. Hal ini disebabkan oleh adanya penjualan lahan yang dapat mempengaruhi jumlah pendapatan secara signifikan. Penjualan lahan setiap tahunnya tidak dapat ditargetkan seberapa besar pendapatannya. Hal tersebut disebabkan berbedanya harga tanah yang dijual dan luas tanah yang akan dibeli oleh pelanggan. Piutang pada tahun 2014 sebesar Rp 49.031.185.355,- mengalami penurunan pada tahun 2015 menjadi sebesar Rp 32.614.166.397,- hal ini disebabkan karena pihak manajemen yang menagih piutang atas penjualan lahan kepada pelanggan. Kemudian pada tahun 2016 mengalami kenaikan kembali menjadi sebesar

Rp 43.471.218.839 hal ini disebabkan adanya piutang yang timbul dari Bagi Hasil KSO perusahaan dengan PT. Intiland Wahana Cemerlang pada tahun 2016. Pada tahun 2017 piutang meningkat menjadi sebesar Rp 87.153.245.517,- hal ini disebabkan pendapatan yang juga meningkat karena penjualan lahan secara kredit. Untuk piutang yang berasal dari persewaan, pemeliharaan kawasan, pengolahan air limbah, dan pengolahan air bersih mengalami kenaikan setiap tahunnya dikarenakan adanya kenaikan harga sehingga mempengaruhi kenaikan pada nilai piutang, tetapi tidak memberikan pengaruh yang signifikan seperti piutang dari penjualan lahan.

**3.3.1. Rasio Perputaran Piutang (Receivable Turnover)**

Seperti yang telah dijelaskan pada Bab II mengenai rasio perputaran piutang, rasio ini menggambarkan seberapa cepat piutang berhasil ditagih menjadi kas oleh pihak manajemen perusahaan. Semakin tinggi rasio

ini berarti semakin baik, karena modal yang tertanam dalam piutang semakin rendah dan modal tersebut cepat berubah menjadi kas yang digunakan untuk kegiatan perusahaan.

Dari data diatas, dapat dihitung rasio perputaran piutang dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{\text{Pendapatan Rata-rata Piutang Usaha}}{\text{Rata-rata Piutang Usaha}}$$

Dengan menggunakan rumus tersebut, hasil dari rasio perputaran piutang dapat dilihat pada Tabel 4.6 berikut ini:

Tabel 4.6 Hasil Perhitungan Rasio Perputaran Piutang PT. Kawasan Industri Medan (Persero) periode 2014 – 2017

Tahun	Rata-rata Piutang	Rasio Perputaran Piutang (kali)	Naik (Turun)
2014	-	-	-
2015	40.822.675.876	1,19994	-
2016	38.042.692.618	1,08438	(0,11555)
2017	65.312.232.178	1,25222	0,16783

Sumber: Data diolah.

Dari hasil perhitungan perputaran piutang pada tabel diatas, dapat dilihat pada tahun 2015, piutang berputar sebesar 1,19994

kali. Pada tahun 2016 perputaran piutang mengalami penurunan yaitu sebesar 0,11555 kali menjadi 1,08438 kali. Pada tahun 2017 perputaran piutang meningkat sebesar 0,16783 kali menjadi 1,25222 kali. Dari data tersebut dapat dijelaskan bahwa meskipun perputaran piutang mengalami kenaikan atau penurunan setiap tahunnya, tetapi perputaran piutang tersebut hanya sebanyak 1,17885 kali (jika dirata-ratakan) berputar dalam setahun. Jika perputaran piutang dapat dikatakan efektif apabila piutang tersebut dapat berputar lebih dari 12 kali dalam setahun, maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) tidak efektif karena hanya berputar sebesar 1,17885 kali dalam setahun.

Meskipun pendapatan meningkat, apabila pengelolaan piutang tidak dilakukan dengan baik dan benar, rasio perputaran piutang tetap akan menjadi kecil. Hal ini menyebabkan modal yang tertanam pada piutang cukup besar dan akan sulit untuk cepat

dicairkan menjadi kas. Penagihan piutang perlu dilakukan sesering mungkin khususnya untuk piutang jangka pendek yang periode penagihannya adalah setiap bulan agar piutang dapat segera dicairkan menjadi kas. Semakin besar nilai dari rasio perputaran piutang (RTO) maka semakin baik kondisi perusahaan karena modal yang tertanam dalam piutang dapat kembali dengan cepat berubah menjadi kas.

### **3.3.2. Periode Penagihan Piutang (*Average Collection Period*)**

Periode penagihan piutang merupakan waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam menagih dan mengumpulkan piutang. Periode penagihan piutang juga menunjukkan rata-rata waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk merealisasikan pendapatan menjadi kas.

Periode penagihan piutang dinyatakan dalam satuan hari. Jika rasio perputaran piutang tinggi, maka periode penagihan piutang relatif cepat. Sebaliknya, apabila rasio perputaran piutang rendah, maka periode penagihan piutang akan memakan waktu yang cukup

lama. Semakin cepat waktu pengumpulan piutang, maka akan memberikan dampak yang baik pada kondisi perusahaan.

Dengan menggunakan data dari rasio perputaran piutang sebelumnya, periode penagihan piutang dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Periode Penagihan Piutang (ACP)} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang Usaha}}$$

Dengan menggunakan rumus tersebut, hasil dari rasio perputaran piutang dapat dilihat pada Tabel 4.7 berikut ini:

Tabel 4.7  
Hasil Perhitungan Periode Penagihan Piutang PT. Kawasan Industri Medan (Persero) periode 2014 – 2017

Tahun	Rasio Perputaran Piutang (kali)	Periode Penagihan (hari)	Naik (Turun)
2014	-	-	-
2015	1,19994	300	-
2016	1,08438	332	32
2017	1,25222	287	(44)

Sumber: Data diolah.

Dari hasil perhitungan periode penagihan piutang diatas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2015 dengan perputaran piutang

yang hanya sebesar 1,19994 kali, periode tertagihnya piutang tersebut adalah 300 hari, begitu juga dengan periode tahun 2016 adalah 332 hari, dan pada tahun 2017 adalah 287 hari.

Jika dirata-ratakan, periode penagihan piutang dari periode 2015 sampai 2017 adalah 306 hari. Hal itu berarti, waktu yang dibutuhkan perusahaan agar piutangnya dapat dicairkan kembali menjadi kas adalah 306 hari. Waktu tersebut terlalu lama dan menjadi tidak efektif bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya. Karena jumlah piutang yang besar menyebabkan modal yang seharusnya digunakan untuk operasional perusahaan menjadi tertanam pada piutang dalam waktu yang lama.

Lamanya periode penagihan tergantung dari bagaimana kinerja manajemen dalam mengelola piutangnya. Meskipun jumlah pendapatan besar, tetapi waktu penagihan piutang yang lama, akan berdampak pada penurunan aliran kas masuk yang seharusnya diterima.

Dari kondisi ini dapat diketahui bahwa manajemen perusahaan masih belum efektif dalam mengelola piutangnya. Dengan jumlah piutang yang besar, seharusnya perusahaan harus lebih memperhatikan dalam pemberian piutang dan penagihan piutangnya. Dapat dilihat juga pada catatan atas laporan keuangan mengenai piutang usaha lancar bahwa selain dari penjualan lahan, seluruh piutang mengalami peningkatan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Erna Desi Putri. 2017. *Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas pada PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan*. Skripsi Fakultas Ekonomi (tidak dipublikasikan).
- Hadi Kurniawan. 2014. *Analisis Akuntansi Piutang pada CV. Holycom*. Skripsi Fakultas Ekonomi (tidak dipublikasikan).
- Handoko Gunawan. 2014. *Prosedur Pencatatan dan Pengawasan Internal Piutang Pada PT. Petrolindo Panca Jaya Medan*. Skripsi Fakultas Ekonomi (tidak dipublikasikan).
- Hery, 2015. *Analisis Kinerja Manajemen*. Jakarta: Grasindo.
- \_\_\_\_\_, 2015. *Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition*. Jakarta: Grasindo.
- Husna, Rizka Milatul, Topowijono, dan Sri Sulasmiyati. 2015. “Pengelolaan Piutang yang Efektif dalam Upaya Meningkatkan Rentabilitas dan Menjaga Likuiditas”. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 24 No. 2 Juli 2015:1-9.  
<https://e-resources.perpusnas.go.id:2217/publications/86093/pengelolaan-piutang-yang-efektif-dalam-upaya-meningkatkan-rentabilitas-dan-menjaga> (diakses pada 19 Maret 2019).
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2017. *Standar Akuntansi Indonesia*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Margaretha, Farah. 2011. *Manajemen Keuangan untuk Manajer Nonkeuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Ningsih, Heny Triastuti Kurnia dkk. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Medan: Perdana Publishing.
- Purwaji, Agus dkk. 2017. *Pengantar Akuntansi 2*. Edisi 2. Cetakan Kedua. Jakarta: Salemba Empat.
- Rezal Ganda Saputra. 2018. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Jasa pada PT. Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya*. Skripsi DIII Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.  
<http://eprints.perbanas.ac.id/4115/7/Artikel%20Ilmiah.pdf>. Diakses pada 09 Februari 2019.

- Samryn, L. M. 2015. *Pengantar Akuntansi: Buku 2 Metode Akuntansi untuk Elemen Laporan Keuangan Diperkaya dengan Perspektif IFRS dan Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sari, Ati Retna, Defia Nurbatin dan Supami Wahyu Setiyowati. 2017. *Akuntansi Keuangan Berbasis PSAK*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sasongko, Catur, dkk. 2016. *Akuntansi Suatu Pengantar – Berbasis PSAK*. Buku 1. Cetakan Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekarana, Uma dan Roger Bougie. 2017. *Metode Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sulindawati, Ni Luh Gede Erni, dkk. 2017. *Manajemen Keuangan: Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis*. Depok: Rajawali Pers.

