

ANALISA FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT PERUSAHAAN GAS NEGGARA TBK AREA BATAM. PROGRAM STUDI AKUNTANSI UNIVERSITAS RIAU KEPULAUAN

Ravika Permata Hati¹⁾, Sri Mulyati²⁾, Hamidah Armaini³⁾, Syafruddin,⁴⁾Rohana Marito Pasaribu

¹²³Program Studi Akuntansi, Universitas Riau Kepulauan

⁴Program Studi Bisnis Digital, Universitas Riau Kepulauan

ravika@fekon.unrika.ac.id, sri@fekon.unrika.ac.id, hamidaharmaini78@gmail.com,
din@pioneeroffshoreindoraya.com, anapasaribu15@gmail.com

diterima 21/12/23, dipublish 31/12/23

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui untuk mengetahui faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih baik secara internal maupun eksternal. Jenis Penelitian ini adalah penelitian empiris dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Populasi Penelitian ini adalah. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari, mencatat, mengklasifikasikan data. Data yang digunakan adalah data time series yaitu sekumpulan data dari suatu fenomena tertentu yang terdapat dalam beberapa interval waktu tertentu. Berdasarkan hasil penelitian dan analisa mengenai sistem pengendalian intern yang dilakukan pada PT PGN, Tbk Sales Area Batam dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern piutang usaha pada perusahaan tersebut masih tergolong kurang baik. Pada PT PGN, Tbk Sales Area Batam belum efektif dalam melakukan penagihan piutang kepada pelanggan dan juga dalam memberikan persetujuan dalam pemberian piutang, hal ini dapat dilihat dari jumlah piutang dari pelanggan inaktif yang jumlahnya dari tahun 2020 hingga 2022 mengalami kenaikan

Kata Kunci: Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak tertagih

Abstract

This study aims to be able to know to know the factors that cause bad debts both internally and externally. This type of research is empirical research with a descriptive qualitative approach. The population of this study is. The data collection technique used in this study was a documentation study, namely a data collection technique by studying, recording, and classifying data. The data used is time series data, which is a collection of data from a particular phenomenon contained in certain time intervals. Based on the results of research and analysis regarding the internal control system conducted at PT PGN, Tbk Sales Area Batam it can be concluded that the internal control system for trade receivables at this company is still classified as not good. At PT PGN, Tbk Sales Area Batam it has not been effective in collecting receivables from customers and also in providing approval for giving receivables, this can be seen from the number of receivables from inactive customers, the number of which has increased from 2020 to 2022.

Keywords: Factors Causing Uncollectible Accounts

PENDAHULUAN

Dunia sudah masuk pada era Revolusi Industri 4.0 yang merupakan upaya transformasi menuju perbaikan dengan mengintegrasikan dunia online dan lini produksi di industri, di mana semua proses produksi berjalan dengan internet sebagai penopang utama. Usaha yang ada saat ini terdiri dari perusahaan jasa dan perusahaan dagang dengan tujuan yang sama yaitu meningkatkan laba dengan memperhatikan pangsa pasar yang ada. Meski terdapat banyak persaingan antar perusahaan, namun hal inilah yang pada dasarnya memacu setiap perusahaan untuk memberikan pelayanan lebih baik lagi demi memenangkan pasar dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya masing-masing. Untuk meningkatkan kinerjanya perusahaan harus mempunyai suatu strategi, salah satu strategi yang dilakukan pada perusahaan dagang adalah menjual barangnya secara kredit.

PT perseroan Gas negeri Tbk ialah industri nasional Indonesia terbanyak di sisi pengangkutan serta penyaluran gas dunia. Pembelian gas dunia dijalani oleh PT PGN dengan metode membeli gas dunia dari sebagian produsen yang pernah mengerjakan fungsi selevel, terus dijalani pembagian ke konsumen gas dunia alias rakyat. Infrastruktur gas dunia penyediaannya sebagai berantai buat menjamin pembagian gas dunia dekati pada para konsumen gas dunia serta pernah melengkapi mutu produk kayak bangun, himpitan, temperatur gas dunia serta layanan kayak kontak klien, penindakan hambatan serupa dengan standar global yang legal.

Dengan potensi berkurangnya cadangan minyak, gas bumi merupakan energi pengganti bahan bakar minyak yang paling tepat saat ini. Kedepan, konsumsi gas dan

batubara akan mulai ditingkatkan untuk menggantikan BBM sehingga mampu memenuhi kebutuhan energi nasional. Dengan demikian, peran gas bumi dalam industri energi di Indonesia di masa mendatang akan semakin penting sebagai energi bahan bakar utama sebagai substitusi BBM (Bahan Bakar Minyak).

Piutang usaha yang tidak tertagih ialah kesusahan penghasilan yang membutuhkan bagian harian pencatatan yang pas dalam akun, penyusutan aktiva piutang ikhtiar dan juga penyusutan yang berhubungan dengan profit serta ekuitas pemegang saham. Kemudahan penghasilan serta penyusutan profit diakui dengan mencatat berat piutang ragu-ragu ataupun berat piutang tidak tertagih, (Kieso dkk, 2007). Tidak terdapat satupun dari perseroan yang mengharap apabila dari kian banyaknya debitur ada setengah yang tidak dapat melunasi kewajibannya meski dalam prosedur pemberian mencicil pernah diawasi sebaik-baiknya. efek tidak tertagih atas beberapa piutang tentu hendak ditemui, buat itu perseroan sering kali membikin catatan piutang berasas umurnya buat memudahkan perhitungan piutang yang berkaitan setelah itu memperkirakan pengganti kesusahan piutang yang hendak diberatkan terdapat akhir masa buat mengakomodasikan kelihatannya piutang tidak tertagih. Piutang tidak tertagih ini umumnya oleh pihak perseroan memutuskan persentase terpilih buat melukiskan seberapa besar pengaruhnya hal moneter perseroan.

PT. perseroan Gas negeri Tbk menguatkan pondasi yang ada serta berubah bentuk dari perusahaan transmisi serta pengiriman gas globe jadi penyedia penyelesaian kekuatan berkoheren, yang menekan eksploitasi gas globe buat keperluan publik serta pabrik yang makin melambung. Seiring meningkatnya kebutuhan energi yang

bersih dan terjangkau, PGN akan terus menggunakan keahlian dan pengalamannya untuk mengamankan sumber energi baru untuk memenuhi kebutuhan jangka panjang konsumen.

Pengelolaan piutang pelanggan pada PT PGN Tbk – Area Batam merupakan salah satu tugas dari Bidang Sales Administration. Adapun fungsi kerja tersebut adalah melakukan koordinasi dengan fungsi keuangan dalam monitoring pembayaran tagihan, denda, jaminan pembayaran, dan piutang pelanggan agar perputaran piutang cepat, sesuai target, dan mengurangi resiko terjadi piutang ragu-ragu. Menurut (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2008), piutang ragu-ragu atau piutang tak tertagih merupakan kerugian pendapatan yang memerlukan ayat pencatatan yang tepat didalam perkiraan penurunan harta piutang serta penurunan yang berkaitan dalam laba dan ekuitas pemegang saham.

Berdasarkan kondisi ini perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT PGN Tbk – Area Batam. Salah satu faktor tersebut yaitu sistem penagihan. Evaluasi terhadap sistem penagihan ini dilakukan untuk dapat mengetahui tingkat efektivitasnya. Kinerja penagihan suatu perusahaan dapat dihitung dengan melakukan penilaian pada piutang. Salah satu metode yang umum digunakan untuk melakukan penilaian piutang adalah dengan menilai rasio aktivitas perusahaan menggunakan perhitungan Perputaran Piutang (*Account Receivable Turn Over Ratio*) dan rata – rata periode penagihan (*Average Collection Period*).

Tabel 3 : Laporan Daftar Piutang Tahun 2022

Laporan Daftar Piutang (Exclude Omzet Bulan Berjalan)
 Berdasarkan Status Pelanggan
 Per 31 Desember 2022

No.	Uraian	Rp.	USD
1	Pelanggan Aktif	58,004,962.00	0.64
a.	Pelanggan Komersial dan Industri	3,086,071.00	0.64
b.	Pelanggan Rumah Tangga UMMU	37,131,600.00	-
c.	Pelanggan Rumah Tangga JRG	21,839,687.00	-
d.	Pelanggan Kecil UMMU	2,119,746.00	-
e.	Pelanggan Kecil JRG	-	-
2	Pelanggan Inaktif	7,940,267,475.00	1,338,709.61
a.	Pelanggan Komersial dan Industri	7,921,928,830.00	1,338,709.61
b.	Pelanggan Rumah Tangga UMMU	6,999,480.00	-
c.	Pelanggan Rumah Tangga JRG	11,339,165.00	-
d.	Pelanggan Kecil UMMU	-	-
e.	Pelanggan Kecil JRG	-	-
	Total Sisa Piutang	7,998,272,437.00	1,338,710.25
3	Kurs Jisdar 29 Desember 2022	-	15,731.03
4	Ekuivalen sisa piutang November 2022	7,998,272,437.00	21,059,250,942.75
	Total Sisa Piutang (Excl. Omzet)	29,057,523,379.75	-

Sumber : PT. PGN. Tbk Area Batam

Berdasarkan kondisi ini perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT PGN Tbk – Area Batam. Salah satu faktor tersebut yaitu sistem penagihan. Evaluasi terhadap sistem penagihan ini dilakukan untuk dapat mengetahui tingkat efektivitasnya. Kinerja penagihan suatu perusahaan dapat dihitung dengan melakukan penilaian pada piutang. Salah satu metode yang umum digunakan untuk melakukan penilaian piutang adalah dengan menilai rasio aktivitas perusahaan menggunakan perhitungan Perputaran Piutang (*Account Receivable Turn Over Ratio*) dan rata – rata periode penagihan (*Average Collection Period*).

Penelitian Amri dan Hendarsyah (2017) dengan judul Analisis Sistem Pengendalian piutang piutang tidak tertagih pada Koperasi Swamitra Putra Bengkulu menampakkan jika Koperasi Swamitra Putra Bengkulu mengupas pengguna biar tidak berlangsung angsuran macet ialah dengan teknik mengupas persyaratan permohonan pinjaman, mengupas maupun mengerjakan peninjauan upaya pengguna, mengupas maupun mensurvey sandar, mengupas situasi rumah pengguna, Bank Indonesia Checking, serta mengerjakan langkah pencairan uang. Kolektibilitas angsuran di Koperasi Swamitra Putra Bengkulu ialah Coll 1, yakni pengguna dikategorikan pada mutu mudah, Coll 2

pengguna di kategorikan kurang mudah, Coll 3 pengguna dikategorikan dalam atensi privat, Coll 4 pengguna dikategorikan dalam diragukan serta W/O pengguna.

Penelitian analisis piutang tidak tertagih pada PT kongsi Gas negeri Tbk kawasan Batam menerangkan kalau banyaknya piutang tidak tertagih pada PT. kongsi Gas negeri Tbk kawasan Batam dimula oleh pihak perseroan atau pihak pemakai. pengawasan yang semestinya digeluti PT. kongsi Gas negeri Tbk kawasan Batam yakni lebih berhati-hati lagi dalam memutuskan calon debitur serta melaksanakan pengamatan yang lebih perinci, teliti dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur. Hal ini dimasukkan untuk menghindari dan meminimalisasi piutang tak tertagih agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Analisis ini seharusnya dilakukan oleh setiap bagian karyawan mulai dari marketing, supervisor, kredit analist, sampai ke pimpinan cabang. (Syaputera dan Khairani, 2018) Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini berjudul: “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada PT Perusahaan Gas Negara, Tbk Area Batam.”

Rumusan Masalah

Bersumber pada masalah diatas, sehingga sebagai kasus dalam riset ini yakni: Faktor-faktor apa saja yang mengakibatkan terbentuknya piutang tidak tertagih pada PT industri Gas negeri, Tbk wilayah Batam?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: untuk mengetahui faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih baik secara internal maupun eksternal pada PT Perusahaan Gas Negara, Tbk Area Batam.

LANDASAN TEORI

Piutang

Piutang adalah hak untuk menagih kepada pihak lain karena sebelumnya perusahaan memberikan pinjaman kepada pihak lain atau menjual barang atau jasanya secara kredit kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.

Penilaian Piutang

Dalam mencatat dan menilai piutang digunakan dua cara, yaitu metode penghapusan langsung dan metode cadangan yang merupakan metode yang digunakan untuk menaksir besar kerugian yang mungkin timbul dalam melakukan aktivitas penjualan secara kredit.

Penentuan Kerugian

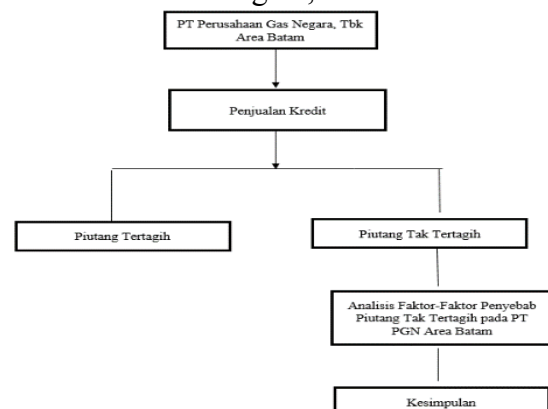
Dari kerugian piutang tersebut dapat ditentukan dengan cara menetapkan persentase berdasarkan pada pengalaman masa lalu terhadap total masing-masing kelompok umur piutang.

Kredit

Kredit adalah pihak yang memiliki uang (*money*), barang (*goods*), atau jasa (*service*) untuk dipinjamkan kepada pihak lain, dengan harapan dari hasil pinjaman itu akan diperoleh keuntungan dalam bentuk *interest* (bunga) sebagai balas jasa dari uang, barang, atau jasa yang telah dipinjam tersebut.

KERANGKA BERPIKIR

Pada penelitian ini, dikemukakan suatu kerangka pemikiran teoritis untuk menggambarkan Analisis faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT Perusahaan Gas Negara, Tbk Area Batam.



INSTRUMEN PENELITIAN

Wawancara

Adapun wawancara yang dilakukan pada penelitian ini merupakan tanya jawab tertata yang dilakoni oleh periset seandainya periset memahami sebagai jelas data yang diperlukan serta ada catatan persoalan yang telah ditentukan alias disusun sebelumnya yang bakal dituturkan terhadap responden. Pada riset ini tanya jawab dilakoni guna menaikkan data yang sedang kurang jelas yang diperoleh dari keterangan moneter.

Dokumentasi

Adapun dokumentasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan mengumpulkan data tertulis yakni data piutang perusahaan yang berbentuk laporan.

Pengamatan dan Observasi

Observasi adalah melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian untuk melihat secara langsung kegiatan yang dilakukan pihak Penjualan PT PGN, Tbk Area Batam serta hubungan kepada konsumen atau pelanggan.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder:

1. Data Primer
Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara), dapat berupa opini (orang) secara individu atau kelompok.
2. Data Sekunder
Merupakan data yang tidak langsung diberikan kepada peneliti. Dengan tujuan untuk menunjang penelitian seperti sejarah singkat PT Perusahaan Gas Negara, Tbk Area Batam, struktur organisasinya, dan Visi Misi.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Desain Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian empiris dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk mengumpulkan, mengklasifikasi, menganalisa serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah dan membandingkan dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan kemudian mengambil kesimpulan.

PEMBAHASAN

A. Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang

Berdasarkan hasil penelitian dan observasi yang dilakukan mengenai pengendalian internal atas piutang usaha dalam menunjang efektivitas pengelolaan piutang tak tertagih dengan cara membandingkan antara hasil penelitian yang diperoleh dengan teori yang ada. Menurut Hanum (2016), terdapat lima unsur pengendalian intern menurut COSO, yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran risiko, informasi dan komunikasi, serta pemantauan atau pengawasan pada PT PGN, Tbk Sales Area Batam.

B. Analisis Piutang Tak Tertagih

Pemberian persetujuan mencicil terhadap konsumen yang kurang pamperseroan memberikan mencicil terhadap klien yang tidak mempunyai keterampilan melunasi jumlah tuntutan, maka dalam perseroan hendak kelihatan piutang tidak tertagih. perihal ini pula dimula sebab analisa pemberian mencicil tidak dijalani oleh orang yang tertentu alias orang yang tepat maka kondisi ini kurang efisien dijalankan. Salah satu metode buat mnegelola arus kas perupayaan dengan bagus yakni kurangi usia piutang. kesatu kali piutang usaha hendak dikelompokan menurut masing-masing kekhususan usia piutan. Pada PT PGN, Tbk Sales wilayah Batam usia piutang bisa dikelompokan jadi

belum jatuh tempo serta sudah jatuh tempo 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari serta 90 up. Lama nya usia piutang yang sudah jatuh tempo yakni lamanya hari mulai masa piutang itu jatuh tempo.

C. Upaya dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih

1) Melakukan Follow Up

Tidak bisa ditagihnya piutang dari klien, pihak perseroan menerus mengerjakan follow up piutang yang belum dibayarkan terhadap perseroan. Dengan mengerjakan kegiatan ini hingga kemampuan buat dibayarkan lebih besar. Dalam perihal ini kelihatannya pihak yang berhutang lalai buat melunasi akibatnya dengan mengerjakan kegiatan follow up klien hendak melunasi piutang nya akibatnya tidak capai selaku piutang tidak tertagih.

2) Penagihan yang Lebih Agresif

Dari hasil observasi yang dilakukan, penagihan piutang yang dilakoni oleh PT PGN, Tbk Sales zona Batam dilakoni oleh bagian pemasaran bukan oleh orang spesial yang menjalankan penagihan. Penagihan sebagai agresif inidilakoni dalam penagihan piutang pada konsumen. tapi tentang ini kurang efisien dilakoni gara-gara seharusnya penagihan piutang dilakoni oleh bagian yang spesial maupun orang yang bertentangan dari bagian pemasaran, alhasil penagihan mampu lebih efisien maupun optimal dilakukan.

3) Blacklist Konsumen yang Menunda Pembayaran

Kebijakan yang dilakukan perusahaan selain itu adalah Blacklist konsumen yang tidak melunasi maupun menunda pembayarannya. tentang ini digeluti menurut kebijaksanaan perseroan. Pada PT PGN, Tbk Sales kawasan Batam pernah dilaksanakan kebijaksanaan dengan tidak mengaktifkan konsumen maupun klien capai konsumen itu melunasi piutangnya.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa mengenai sistem pengendalian intern yang dilakukan pada PT PGN, Tbk Sales Area Batam dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern piutang usaha pada perusahaan tersebut masih tergolong kurang baik. Pada PT PGN, Tbk Sales Area Batam belum efisien dalam mengerjakan penagihan piutang pada klien serta serta dalam memberikan persetujuan dalam pemberian piutang, perihal ini mampu ditatap dari jumlah piutang dari klien inaktif yang jumlahnya dari tahun 2020 sampai 2022 mendapati kepesatan. kecuali itu, pelaksanaan sistem penanganan privat piutang ikhtiar pada PT PGN, Tbk Sales kawasan Batam belum berjalan efisien. tentang ini mampu ditatap dari faktor keaktifan penanganan, pengawasan ataupun pengamatan dan pengiraan akibat yang belum capai. hendak tapi faktor kawasan penanganan dan data serta komunikasi pada PT PGN, Tbk Sales kawasan Batam telah layak. Pada studi ini serta ada eberapa sebab yang jadi pemicu piutang piutang tidak tertagih melonjak, adalah sebab privat serta eksternal, dimana pemberian persetujuan pinjaman ataupun piutang pada klien yang kurang pas, terbatasnya karyawan bagian piutang, serat sebab eskternal yang berlangsung ialah prosedur penguasa kayak devaluasi serta epidemi Covid-19.

Saran

Berdasarkan hasil analisis pembahasan serta beberapa kesimpulan dan keterbatasan pada penelitian ini, saran yang dapat diberikan melalui hasil penelitian ini agar memperoleh hasil yang lebih baik, yaitu:

1. Pengendalian intern terhadap piutang harus lebih ditingkatkan, sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lebih efektif. Upaya yang dapat dilakukan diantaranya:

a. Aktivitas pengendalian tepatnya pada pemisahan tugas dan juga penaksiran

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

resiko atau analisis terhadap pengajuan kredit atau piutang sebaiknya dilakukan oleh orang yang khusus atau dilakukan oleh manager keuangan perusahaan yang mana pada PT PGN, Tbk Sales Area Batam disebut ADH (Adm.Dept.Head), sehingga hal tersebut dapat lebih efektif dilakukan. Karena sebenarnya tugas dari sales adalah hanya memasarkan dan menjual product penjualan perusahaan.

b. Perlu adanya penambahan karyawan atau staf dalam melakukan pengawasan terhadap piutang, atau orang yang khusus dalam melakukan penagihan piutang. Sehingga penagihan piutang dapat dilakukan lebih efektif lagi.

Sebaiknya perusahaan melakukan kebijakan dalam mengendalikan piutang tak tertagih, tidak hanya melakukan blacklist terhadap pelanggan, tetapi juga melakukan denda terhadap pelanggan yang menunda pembayaran piutang nya. Dengan menerapkan kebijakan ini dapat membuat pelanggan untuk membayar piutang nya tepat waktu karena pelanggan otomatis akan memikirkan denda yang akan dibayar jika menunda waktu pembayaran sehingga hal ini dapat mencegah piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*, Edisi 8. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Halim, Abdul. 2002. *Akuntansi Sektor Publik Keuangan Daerah*, Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat
- Hartono, Jogyanto. 2013. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Edisi Kelima. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi-12. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Mardiasmo. 2000. *Akutansi Keuangan Dasar*, Jilid Dua. BFE, Yogyakarta
- Muchdarsyah. 1997. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: Bumi Aksara Smith M. Jay, Skousen Fred K., Akuntansi Intermediate, Jakarta: Erlangga
- Mukhsinati Sari.2011. “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet Pada Bank “X” Di Kabupaten Jember”. SKRIPSI. Jember: Fakultas Ekonomi Universitas Jember
- Rivai Veithzal, dkk. 2013. *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Santosa, Dede Iman. 2008. “Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet pada Nasabah BKM di Kec. Pematang Kab. Pematang Tahun 2007”. SKRIPSI. Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES Sinungan,
- Soemarso. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat
- Surupati, D. P. (2013). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada Pt. Laris Manis Utama Cabang Manado. 422 Jurnal EMBA. <https://doi.org/10.1049/piee.1973.0100>
- Soemarso. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat
- Taroreh, J. R., Warongan, J. D. , & Runtu, T. (2016). Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. Emba.
- Van Horne, James C., JR, Wachhowicz John M. 2002. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*, Buku 1. Terjemahan Heru Sutojo. Jakarta: Salemba Empat
- Weygandt J.Jerry, Donald E. Kieso, Warfield D. Terry.2007.*Akuntansi Intermediate*, Edisi ke duabelas, Jilid Satu.Jakarta:Salemba Empat.
- Yusup, Al. Haryono. 1987. *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid 2 (Edisi Revisi). Yogyakarta: LIBERTY Yogyakarta --
- 2002. *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid 2 (Edisi 6). Yogyakarta: BPFE Yogyakarta