



ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH USAHA ANGGOTA KOPERASI KONSUMEN PUSAT KUD NTB

Oleh

Muhammad Syukri¹⁾, Suandi²⁾, Ahmad Tohriadi³⁾

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram

Email: ¹m.syukri513@gmail.com, ²suandi.drs@gmail.com, ³m.tohriadi13@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini menganalisis pengendalian piutang tak tertagih pada usaha anggota Koperasi Konsumen Pusat KUD-NTB. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu menganalisis data dengan metode menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis, serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai piutang tak tertagih bisa terkendali terhadap usaha anggota Koperasi. Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis menggunakan teknik observasi dan wawancara. Jenis data yang digunakan data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini pun memberikan nilai resiko kredit, Koperasi Konsumen Pusat KUD-NTB menerapkan 5C (Capacity, Character, Capital, Collateral dan Condition). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi Koperasi Konsumen Pusat KUD-NTB dalam memberikan piutang kepada anggota dalam melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo yang diberikan yang telah ditentukan. Kebijakan Koperasi Konsumen Pusat KUD-NTB dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih sebesar 5%. Apabila piutang tak tertagih lebih kecil dari 5%, maka pengendalian piutangnya baik. Tetapi, jika piutang tak tertagih lebih besar dari 5%, maka pengendalian piutangnya tidak baik. Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran dari kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan cadangan kerugian piutang dan analisis pada tahun 2021 sebesar 3,74% dan pada tahun 2022 sebesar 2,82% dari jumlah piutang.

Kata Kunci: Pengendalian Piutang & Piutang Tak Tertagih.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi yang ada di Indonesia yang semakin maju akan menimbulkan persaingan yang ketat. Oleh karenanya, sektor swasta maupun pemerintah harus mempersiapkan diri untuk meningkatkan kinerjanya agar tetap bertahan dan semakin berkembang. Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu meningkatkan keuntungan dengan memperhatikan pangsa pasar yang ada. Untuk meningkatkan kinerjanya, perusahaan harus mempunyai strategi. Strategi yang dilakukan pasar adalah menjual barangnya secara kredit. Perusahaan didirikan dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Laba yang maksimal dibutuhkan untuk memperoleh suatu perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perusahaan harus mampu membuat rencana yang terintegritasi untuk semua

kegiatan yang sedang atau akan dilakukan untuk menghasilkan keuntungan yang konsisten.

Berbagai metode yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan salah satunya dengan system penjualan kredit, pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur setiap bulannya. Penjualan kredit yang dilakukan beberapa perusahaan akan timbul perkiraan piutang usaha. Piutang usaha merupakan asset yang sifatnya paling lancar setelah kas sehingga mudah terjadi penyelewengan yang mempengaruhi profitabilitas operasi perusahaan. Manajemen tidak hanya bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan dalam bentuk laba. Namun, juga harus dipastikan bahwa piutang usaha dapat ditagih.



Keputusan berbagai perusahaan untuk melakukan penjualan kredit sebaiknya memperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang. ketentuan penjualan dan pembayaran yang diinginkan, potensi kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko lainnya yang mungkin ditimbulkan. Disamping itu, dalam membantu mendapatkan perolehan laba yang cukup tinggi tentunya perusahaan harus melakukan berbagai faktor yang dapat mendorong keberhasilan upayanya, diantaranya dapat dilakukan dengan menjual produk/jasa atau dengan cara menekan biaya-biaya tanpa mengurangi kualitas barang yang diproduksi. Cara lainnya adalah dengan meningkatkan piutang, yang suatu saat dapat berubah menjadi kas.

Kesadaran akan pentingnya melakukan peningkatan pendapatan usaha bertujuan agar tingkat laba perusahaan dapat terjamin dengan mengandalkan pendapatan baik yang berupa pendapatan penjualan maupun piutang yang berdampak pada perolehan laba. Untuk itu peningkatan dari penjualan harus terus diusahakan, agar dapat memperoleh keuntungan-keuntungan yang terus meningkat.

Rudianto (2009:224) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain. Definisi piutang menurut Benny Alexandri (2009:117) piutang merupakan sejumlah hutang dari konsumen kepada perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa piutang dapat timbul tidak hanya dari penjualan barang secara kredit piutang karena penjualan aktiva tetap secara kredit atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya. Pengertian piutang dagang menurut (LA) Ikatan Akuntansi Indonesia (2007) adalah sebagai berikut piutang yang dinyatakan sebagai jumlah kotor tagihan dikurangkan dengan taksiran yang tidak ditagih jumlah faktor piutang harus disajikan dalam neraca setelah penurunan nilai diakui atau untuk estimasi jumlah yang tidak dapat ditagih. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa

piutang adalah tagihan dari perusahaan kepada pihak ketiga dalam bentuk uang, jasa atau barang, yang semuanya berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan berhubungan langsung dengan langganan penerimaan.

Kiesno dkk (2009 346 - 347) piutang dikelompokkan menjadi dua yaitu; 1). Piutang lancar adalah piutang usaha yang ditagih dalam waktu satu tahun selama priode operasi berjalan, mana yang lebih lama. 2). Piutang tidak lancar merupakan piutang yang jatuh tempo lebih dari satu tahun. 3). Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca sebagai berikut; a). Piutang dagang adalah jumlah yang telah diperlukan sebagai bagian dari operasional bisnis moral. Piutang dagang ini kemudian terbagi menjadi dua yaitu, piutang usaha dan wesel tagih. Piutang usaha adalah kesepakatan lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual sedangkan piutang wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu dimasa depan. b). Piutang bukan dagang berawal dari sejumlah contoh piutang non dagang. Adalah uang muka kepada karyawan dan staf, uang muka ke anak perusahaan, uang muka untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan, deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran, Pembayaran dividen bunga, Klaim terhadap perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungkan terdakwa dalam suatu perkara hukum, otoritas pemerintah untuk pengembalian pajak, perusahaan pengangkutan untuk barang yang hilang dan rusak, kreditur untuk barang yang dikembalikan, rusak atau hilang, pelanggan untuk barang yang dapat dikembalikan (wadah, container dan lain lain).

Kapan piutang usaha atau wesel tagih menjadi tak tertagih? Dyckman, Dukes dan Davis (2000:308) mengatakan bahwa saat kredit dipermudah, maka jumlah piutang tak tertagih biasanya muncul. Perusahaan berusaha menetapkan kebijakan kredit yang tidak terlalu konservatif (yang dapat mengakibatkan hilangnya penjualan) tapi tidak juga terlalu liberal (yang dapat mengakibatkan

piutang tak tertagih berlebihan). Catatan tentang pola pembayaran dan kondisi keuangan serta pendapatan pelanggan merupakan masukan utama untuk keputusan pemberian kredit. Perusahaan umumnya berusaha mengendalikan nilai piutang tak tertagih melalui berbagai proses pengendalian operasional pengesahan kredit. Perusahaan eceran atau ritel seringkali memindahkan resiko piutang tak tertagih terhadap perusahaan-perusahaan lain. Sebagai contoh, sejumlah perusahaan pengecer tidak menerima transaksi secara kredit melainkan hanya secara tunai atau menggunakan kartu kredit. Kebijakan semacam ini sebetulnya merupakan salah satu cara perusahaan pengecer tersebut memindahkan resiko piutang tak tertagih ke perusahaan kartu kredit.

Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi dalam piutang dagang (Keown, 2004:109): a). Volume Penjualan Kredit ; semakin besar bagian penjualan kredit dalam total penjualan, semakin tinggi investasi dalam piutang. dan semakin besar risikonya, semakin tinggi profitabilitas. b). Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Ketika sebuah perusahaan memberlakukan prasyarat pembayaran pinjaman yang ketat, itu berarti perusahaan memprioritaskan keamanan pinjaman dari pada pengembangan profitabilitas. c). Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimum atau ambang batas untuk pinjaman kepada penlanggan mereka. Semakin tinggi platfond, semakin banyak dana yang diinvestasikan dalam piutang. d). Kebijaksanaan dalam penagihan piutang perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam hal pengumpulan piutang dagang secara aktif atau pasif, perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif akan mengeluarkan biaya lebih besar dibandingkan dengan menjalankan secara pasif. e). Kebiasaan Membayar dari Para Pelanggan. Ada sebagian langganan yang memanfaatkan kesempatan mendapatkkan potongan tunai dan ada sebagian yang tidak memanfaatkan kesempatan tersebut.

Koperasi Konsumen Pusat KUD-NTB yang berlokasi di Jalan TGH. M. Shaleh Hambali Desa Bengkel kecamatan Labuapi Kabupten Lombok Barat – NTB adalah sebuah badan usaha yang memiliki anggota dan setiap orangnya memiliki tugas pokok dan fungsi masing-masing. Pusat KUD-NTB merupakan Koperasi Konsumen yang bergerak dibidang pupuk yang tidak lepas dari masalah-masalah yang berhubungan dengan piutang. Oleh karena itu Pusat KUD-NTB wajib memiliki sistem pengendalian piutang agar mampu meminimalisir masalah yang akan timbul dikemudian hari. Pusat KUD-NTB juga yang memiliki prinsip koperasi dan berdasar pada ekonomi rakyat sesuai dengan asas kekeluargaan yang tercantum pada Undang Undang Nomor 25 tahun 1992.

Koperasi Konsumen Pusat KUD-NTB yang awalnya bernama PUSAT KUD NTB yang telah diamanatkan oleh undang-undang, anggaran dasar dan anggaran rumah tangga berubah nama menjadi Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB, keadaan organisasi dan usaha koperasi konsumen Pusat KUD NTB mulai tahun buku 2020 kondisinya terus meningkat dari tahun ke tahun, dampak dari penigkatan ini membuat Pusat KUD NTB secara bertahap dapat menyelesaikan hutang kepada anggota dan pencairan sebesar 30% terutama untuk anggota yang membiayai pelaksanaan Rapat Anggota Tahunan KUD

Tabel 1. Daftar Piutang Usaha Anggota Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB per 31 Desember 2022

NO	NAMA KUD	USP	PUPUK	JUMLAH
	KOTA MATARAM / KAB. LOBAR			
1	Wajax	2.942.200		2.942.200
2	Fajar	17.748.701		17.748.701
3	Mataram	7.099.207		7.099.207
4	Selja Badi	3.400.000		3.400.000
	KAB. LOTENG			
5	Tunggal Kayun	1.986.215		1.986.215
6	Akyva	8.415.523		8.415.523
7	Mekar Sari	8.626.464		8.626.464
8	Tara	1.285.647		1.285.647
	KAB. LOTIM			
9	Makmur	8.515.841		8.515.841
10	Sumber Hidup	568.374		568.374
11	Beruk Tinjal			
	KAB. SUMBAWA			
12	Pisang Kemang	128.692.564		128.692.564
13	Lisa Bekawan	13.770.099		13.770.099
14	Karya Nyata	23.751.880		23.751.880
15	Para Jaya	8.361.831		8.361.831
	KAB. DOMPU			
16	Samangawa	21.775.530		21.775.530
17	Doro Cumpa	5.954.061		5.954.061
	KAB. BIMA			
18	KUD Karya Abadi *)	2.884.830		2.884.830
19	Sumber Tani		7.010.721	
20	Jati Lumba	2.607.065		2.607.065
	Total	268.386.032	7.010.721	275.396.753

Sumber : Data Penelitian



Data diatas bersumber dari Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB dimana total Piutang per 31 desember 2022 berjumlah Rp 275.396.753, dimana pada setiap kabupaten mempunyai piutang diantaranya; 1). Kota Mataram/Kabupaten Lombok Barat, 2). Kabupaten Lombok Tengah (Loteng), 3). Kabupaten Lombok Timur (Lotim), 4) Kabupaten Sumbawa, 5). Kabupaten Dompu dan yang terakhir, 6) Kabupaten Bima. Masing mempunyai piutang dengan rincian seperti yang tertera pada tabel 1. Berdasarkan data diatas peneliti ingin menggali lebih jauh bagaimana Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB mengendalikan piutang tak tertagih terhadap usaha anggota koperasi.

METODE PENELITIAN

Data Penelitian menggunakan Data Sekunder. Data yang diperoleh dari Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB yang berbentuk sebuah Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus dan Pengawas yang menyangkut jumlah pendapatan dan piutang pada Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB. Penelitian menggunakan metode deskriptif yaitu menganalisis data dengan metode menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian piutang yang tidak bisa ditagih terhadap usaha anggota koperasi. Kebijakan Koperasi (tidak tertulis) dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan menetapkan piutang tak tertagih maksimal sebesar 5%. Apabila piutang tak tertagih kurang dari 5%, maka pengendalian piutangnya dinilai baik. Tetapi, apabila piutang tak tertagih lebih besar dari 5%, maka pengendalian piutangnya tidak baik dan perlu dilakukan langkah-langkah perbaikan selanjutnya. Ada dua sebab yang menimbulkan kerugian piutang yaitu akibat dari kelalaian pengurus pada saat melakukan atau mengumpulkan persyaratan pada anggota mengajukan kredit, bisa juga berasal dari anggota tersebut dengan sengaja menyianyikan kepercayaan yang diberikan oleh koperasi. Untuk kemungkinan kedua

yang mengarah pada menurunnya pendapatan diakibatkan dari berpindahnya alamat anggota keluar daerah, adanya anggota berhenti bekerja, hingga menurunnya pendapatan usaha anggota yang menyebabkan belum mampu untuk membayar hutangnya.

Beberapa langkah yang umumnya dilakukan dalam mengatasi masalah tersebut adalah mengajukan pinjaman bank untuk menutupi kebutuhan bunga dimana terdapat beban bunga yang harus ditanggung oleh koperasi itu sendiri. Serta lebih teliti atau lebih mengenal lagi calon anggota. Sedangkan tindakan yang paling sering dilakukan baik itu oleh koperasi ataupun perusahaan untuk mencegah piutang tidak tertagih dan lewat tempo adalah; 1). Secara intens bekerja melakukan tindakan penagihan secara terus menerus. Karyawan yang bertanggung jawab tentang penagihan dapat langsung ketempat usaha atau rumah yang berasngkutan untuk mengingatkan bahwa mereka belum melakukan pembayaran. 2). Menentukan kebijakan kredit yang lebih ketat. Jika sebelumnya perusahaan memberikan kredit selama 30 hari untuk semua anggota, maka untuk mencegah bad debt koperasi dapat mempersempit periode pembayaran menjadi 2 minggu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini memiliki hasil yang seperti terlihat pada tabel 2 dibawah ini yang menunjukkan Daftar Piutang dan Piutang tak tertagih :

Tabel 2. Daftar Piutang dan Piutang tak Tertagih Pada Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB

Tahun	Total Piutang (Rp)	Piutang Tak Tertagih (Rp)	Persentase Piutang Tak Tertagih (%)
2021	281.412.884	10.513.112	3,74 %
2022	275.396.753	7.753.113	2,82 %

Sumber : Data Penelitian 2022

Jumlah anggota yang melakukan pinjaman tunai lebih besar dari pada pembelian barang secara kredit pada Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB. Koperasi



Konsumen Pusat KUD NTB telah membuat kebijakan kredit sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap jumlah investasi piutang pada Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB antara lain persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. Dalam menilai resiko piutang, Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB juga melakukan 5 C (Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition).. Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB dalam memberikan piutang kepada anggotanya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Kebijakan Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih sebesar 5%. Apabila piutang tak tertagih kurang dari 5% maka pengendalian piutangnya baik. Tetapi jika piutang tak tertagih lebih besar dari 5%, maka pengendalian piutangnya tidak baik. Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan cadangan kerugian piutang dan analisis umur piutang, dari data tabel 2 diatas maka dapat diketahui bahwa nilai piutang tak tertagih pada tahun 2021 persentase piutang tak tertagih sebesar 3,74% dari total piutang sebesar Rp 281.412.884 dan piutang tak tertagih sebesar Rp 10.513.112, namun pada tahun 2022 pemberian kredit malah menurun menjadi Rp 275.396.753 hal ini memperlihatkan yaitu koperasi lebih berhati-hati dan lebih selektif dalam memberikan kredit untuk meminimalisir kerugian, dengan kehati-hatian ini pun pada tahun 2022 persentase piutang tak tertagih menjadi 2,82% . Sehingga, secara garis besar bahwa pengendalian piutang Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB telah berjalan dengan baik.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasar hasil analisis, maka penelitian ini dapat diambil beberapa kesimpulan

diantaranya; 1). Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB sangat memperhatikan kredit yang di mandatkan kepada anggotanya yaitu masa kredit yang terbukti dari semakin meningkatnya piutang yang dapat ditagih. 2). Standar kredit dan kebijakan penagihan yang cukup bagus sesuai kebijakan yang telah dibuat. 3). Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah investasi piutang pada Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB antara lain persentase pinjaman kas tunai, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. 4). Usaha Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB sudah berjalan dengan baik dan SHU tahun 2022 mengalami peningkatan walaupun persentasenya sedikit kecil dari tahun 2021, ini disebabkan karena banyaknya piutang tak tertagih, hal ini terjadi karna anggota berpindah alamat keluar daerah, adanya anggota berhenti bekerja, hingga menurunnya pendapatan usaha anggota yang menyebabkan belum mampu untuk membayar hutangnya. 5). Dalam menilai resiko kredit Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB melaksanakan 5 C yaitu Capacity, Character, Capital, Collateral dan Condition. 6). Pengendalian piutang pada Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB berjalan dengan cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan nilai piutang yang bisa ditagih sebesar 3,74% pada tahun 2021 turun menjadi 2,82% pada tahun 2022.

Saran

Dalam penelitian ini penulis menyarankan sebagai berikut; 1). kepada pengurus dalam melayani kebutuhan anggotanya dapat memberikan pelayanan yang maksimal. 2). Pengurus juga agar terus aktif dalam mencari potensi-potensi yang ada serta ekspansi usaha sebagai pengembangan KUD di masa akan datang. 3). Untuk pengurus agar menginventaris terhadap anggota yang tidak aktif . 4). Pengurus diharapkan agar terus mencari modal penyertaan dengan jasa bagi hasil yang kompetitif, guna melayani kebutuhan anggota. 5). Penulis berharap agar ada pengembangan penelitian ini agar pengendalian piutang lebih dapat diatasi dan



diminimalisir dengan memperkuat faktor internal maupun eksternal.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Andri Eko P., (2018). Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV Bumi Tiara Abadi Palembang, *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, Vol. 14, No.4, Januari 2018 : 79-90. Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Palembang.
- [2] Anny Widiastara, (2014). Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT.Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. *MODERNISASI*, Volume 10, Nomor 2, Juni 2014. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharma Iswara Madiun.
- [3] Aznedra, Rizki Eka P., (2020). The control analysis of uncollectible debt based on the age of accountability on the performance of financial statements in. *Bestindo persada, Measurement*, Vol 14 No. 2 : 35 – 44, Desember 2020, P-ISSN 2252-5394, E-ISSN 2714-7053. Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia.
- [4] Dyckman, Thomas R. Roland E, Dukes And Charles J. Davis, (2000). *Akuntansi Intermediate*, Edisi Ketiga, Jilid Satu, Alih Bahasa Munir Ali.
- [5] Fitria Ramadhani, (2019). Analisis Manajemen Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada PT. Vida Home Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- [6] Donal E. Kieso et al, *Akuntansi Intermediate - Edisi 12* (Jakarta: Erlangga, 2002)
- [7] Faradillah. Ami, (2007). Analisis Prosedur Persetujuan Kredit dalam Memperkecil Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Kisaran, Fakultas Ekonomi. Universitas Sumatera Utara.
- [8] Gitania A., Herman K., Steven J. T., (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Jurnal Riset Akuntansi* 16(4), 2021, 366-374, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi.
- [9] Hery., (2008). *Pengantar Akuntansi 1*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 2008. Jakarta.
- [10] Indriani (2013). Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Dagang Pada PT, Laura Indo Palembang, Universitas Muhammadiyah Palembang, Fakultas Ekonomi.
- [11] Raharjaputra, Hendra S. (2009). *Manajemen Keuangan dan Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- [12] Sangadji, Eta Mamang, Sopiah.2010. *Metodologi Penelitian*, ANDI. Yogyakarta.
- [13] Syakur, Syafi'i Ahmad.2009. *Intermediate Accounting*. AV Publlisher. Jakarta.
- [14] Wahyuni. (2012). Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Baintan Anugerah Bersama, Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- [15] Warren, R.F.(2008). *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21, Buku Satu. Salemba Empat. Jakarta.
- [16] Wicaksana. Indrajit.(2011). Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektifitas Arus Kas (Studi Kasus Pada PT. Z), Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.