

ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG DALAM MENGELOLA PIUTANG PADA PT ALTRAK 1978 CABANG MEDAN

Ova Novi Irama¹⁾, Suhaila Husna Samosir²⁾

Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah

JL.Garu II No 93

Email: novi12345za@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja manajemen piutang dalam mengelola piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kinerja efektivitasnya dianalisis dengan menggunakan analisis Aging Receivable, Receivable Turn Over dan Average Collection Period. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Hasil analisis menunjukkan kinerja manajemen piutang sudah cukup baik dalam mencegah dan menekan tagihan bad debt. Hal ini dapat dilihat dari komposisi Aging Receivable tahun 2015, walaupun Aging Receivable tahun 2016 masih ada over due lebih dari 90 hari dengan jumlah yang cukup besar yakni 14% namun hal ini terkait dengan kebijakan manajemen dalam penyelesaian outstanding pelanggan yang telah disepakati. Ditinjau dari Receivable Turn Over dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, tahun 2016 menunjukkan Receivable Turn Over tertinggi yakni 28 kali dan ini berhubungan langsung dengan Average Collection Period sebesar 13 hari yang menunjukkan rata-rata umur pengumpulan piutang masih dibawah dari standard Term of Payment (TOP) 30 hari yang telah ditentukan perusahaan. Kinerja manajemen piutang dapat dikelola secara efektif karena didukung juga dengan pemakaian sistem yang terintegrasi sehingga lebih efisien dalam melakukan pengawasan dan pengendaliannya.

Kata Kunci : Pengelolaan, , Piutang

ABSTRACT

This study aims to determine the performance of accounts receivable management in managing and the receivables that have been set by the company. The effectiveness of its effectiveness is analyzed using Aging Receivable, Receivable Turn Over and Average Collection Period analysis. This study uses a qualitative approach and the analytical method used is descriptive analysis. The analysis shows that the performance of accounts receivable management is good enough to prevent and suppress bad debt bills. This can be seen from the composition of Aging Receivable in 2015, although Aging Receivable in 2016 still has over due more than 90 days with a significant amount of 14% but this is related to management policy in the agreed upon completion of the outstanding customers. It is seen from year-on-year Receivable Turn Over, that 2016 shows the highest Receivable Turn Over 28 times and this is directly related to the Average Collection Period of 13 days which shows average the average age of collection of receivables is still below the standard 30-day Term of Payment (TOP) determined by the company. Accountability management performance can be managed effectively because it is also supported by the use of an integrated system so that it is more efficient in carrying out supervision and control.

Keywords: Management, Receivables

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan dagang tujuan utamanya adalah memperoleh laba yang semaksimal mungkin. Cara memperoleh laba maksimal harus melalui peningkatan volume

penjualan. Semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Oleh karena itu penjualan merupakan urat nadi dalam usaha perdagangan, disamping didukung oleh unsur pendukung lainnya seperti ketersediaan part yang

mudah diperoleh, after sales yang bagus dan pelayanan administrasi yang cepat dan mudah.

Berbagai cara dilaksanakan oleh pihak manajemen untuk mendongkrak penjualan. Apalagi saat ini persaingan dunia usaha yang cukup ketat. Banyak hal yang menjadi penghambat dalam mendongkrak penjualan, tidak saja kondisi perekonomian yang kurang stabil disamping porsi yang diperebutkan semakin kecil dengan datangnya pesaing-pesaing baru.

Dalam menjawab tantangan tersebut di atas banyak hal yang telah dilakukan pihak manajemen. Selain produk yang berkualitas dan yang paling diharapkan pelanggan loyal dan pelanggan baru pada kondisi ekonomi saat ini adalah kemudahan pembayaran menjadi peluang dalam memperoleh pangsa pasar.

Kemudahan pembayaran ini merupakan strategi penjualan dengan cara penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada pelanggan atau disebut piutang dagang. Aliran kas (cash in flow) baru terjadi pada saat

piutang jatuh tempo pada saat yang telah ditentukan.

Penjualan kredit yang akan menjadi piutang dagang dapat mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan. Namun penjualan kredit memiliki resiko yang cukup tinggi apabila kreditur tidak dapat membayar dalam jangka waktu yang telah ditentukan, sehingga penjualan kredit harus diikuti dengan usaha penagihan oleh perusahaan agar perusahaan tetap dapat mempertahankan kegiatan operasional.

PT Altrak 1978 merupakan perusahaan perdagangan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan alat-alat berat berupa mesin pertanian, engine pembangkit tenaga listrik dan alat construction lainnya, serta support produk berupa penyediaan part dan jasa service. Pusatnya berada di Jakarta dengan memiliki 34 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Salah satu cabangnya adalah PT Altrak 1978 Medan yang berkedudukan di Jalan Jenderal Gatot Subroto No. 195 Medan.

Aktivitas usaha yang relative tinggi di PT Altrak 1978 Cabang

Medandengan wilayah operasional meliputi Sumatera Utara dan Aceh menimbulkan piutang dagang yang cukup besar jumlahnya karena untuk part dan service hampir 90% penjualannya dalam bentuk kredit.

Didalam piutang tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya dengan investasi pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh

karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan dalam pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan.

Menurut Herman Sofyandi S.E (2010 : 7) “manajemen sebagai ilmu dan seni untuk mencapai suatu tujuan dengan melibatkan kegiatan orang-orang, artinya tujuan dapat dicapai bila dilakukan oleh orang-orang yang bekerjasama”.

Menurut Manulang (2012 : 1) “manajemen sebagai suatu seni dan

ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, penyusunan dan pengawasan daripada sumberdaya manusia untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

Dalam hal ini khususnya manajemen piutang dimana peranan manajemen pada sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performance atau kinerja keuangan untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti standard administrasi piutang, penagihan piutang, biaya piutang usaha dengan pengendalian yang efisien dan efektif untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan otoritas dan wewenang yang dapat merugikan perusahaan dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

1.2 Permasalahan

Dalam penelitian ini, peneliti merumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu

1. Bagaimana penerapan manajemen piutang dalam mengelola piutang pada

PT Altrak 1978 cabang Medan ?

2. Apakah manajemen piutang dalam mengelola piutang sudah efektif pada PT Altrak 1978 cabang Medan ?

1.3. Tujuan Khusus

Penelitian ini bertujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur pengelolaan piutang dan piutang pada PT. Altrak 1978 Cabang Medan.
2. Untuk menganalisis efektivitas penagihan piutang yang dilakukan oleh PT. Altrak 1978 Cabang Medan.

2. METODE

2.1. Desain Penelitian

Menurut Fachruddin (2010 : 27), "Desain penelitian merupakan kerangka atau perincian prosedur kerja yang akan dilakukan pada waktu meneliti sehingga diharapkan dapat memberi gambaran dan arah mana yang akan dilakukan dalam melaksanakan penelitian tersebut, serta memberikan gambaran jika penelitian itu telah jadi atau selesai

dimana penelitian tersebut diberlakukan.”

Desain penelitian berfungsi untuk membantu pelaksanaan penelitian agar dapat berjalan dengan baik. Metode analisa data yang digunakan penulis dalam menganalisis masalah yang ada dengan metode analisis data deskriptif kualitatif. Metode ini digunakan untuk mengetahui gambaran analisis efektivitas manajemen piutang dalam mengelola dan mengendalikan piutang.

2.2 Instrumen Penelitian Data

Menurut Sugiono (2010 : 102) , “ Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.”

Instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data pada penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif yang dilakukan dengan cara wawancara, pengamatan dan perhitungan rasio dari data kuantitatif berupa rasio keuangan.

1. Data kualitatif

Yaitu data yang merupakan kumpulan dari data non-angka, yang bentuknya informasi baik lisan maupun tulisan, seperti : sejarah singkat berdirinya

perusahaan, pembagian tugas dan struktur perusahaan, standard operasional perusahaan dan lain sebagainya yang berhubungan dengan penulisan ini.

2. Data kuantitatif

Yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti laporan penjualan dan rasio keuangan perusahaan.

2.3 Sumber Data

Sumber data dalam menyelesaikan dan menganalisis data dalam penyusunan skripsi ini, penulis memperoleh data sebagai berikut :

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh melalui penelitian lapangan, observasi, maupun wawancara langsung dengan staff pelaksana perusahaan tentang berbagai hal yang berkaitan dengan tujuan perusahaan.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui laporan rasio perusahaan, seperti laporan penjualan dan daftar piutang dari tahun 2014 sampai 2016 dan data penjualan perusahaan, serta dokumen-dokumen perusahaan yang berhubungan dengan tujuan penelitian.

2.4. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Anwar Sanusi (2011 : 103),” Teknik pengumpulan data adalah teknik yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data.”

Dalam memperoleh data guna penelitian penulisan ini, maka perlu dilakukan proses pengumpulan data yang didalamnya terdiri dari informasi-informasi yang diterima oleh penulis baik dalam bentuk lisan maupun tulisan, maka penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang relevan dengan penganalisan masalah, yaitu :

1. Penelitian Lapangan (Field Research)

Penelitian ini dilakukan dengan pengamatan langsung melalui observasi dan wawancara pada bagian perusahaan, khususnya pada staff yang memegang wewenang mengenai piutang serta sejumlah informasi yang terkait, untuk mendapatkan informasi yang akurat dan lengkap yang berhubungan dengan penulisan proposal ini.

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penulis menggunakan beberapa teori dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas .

2.5. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang dipakai dalam penulisan ini, antara lain sebagai berikut :

1. Aging of account receivable (AR)

Merupakan teknik pemantauan kredit yang menggunakan table umur piutang sebagai sarana untuk menunjukkan presentase terhadap sisa total piutang yang masih belum dibayarkan untuk periode waktu tertentu.

Aging of account receivable atau analisis umur piutang merupakan salah satu metode untuk mengendalikan politik piutang dengan penentuan umur piutang. Metode ini berusaha mengadakan klasifikasi piutang berdasarkan umur piutang atau lamanya piutang tersebut telah ada. Dengan diketahui umur piutang tersebut dapat diketahui :

1. Piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus diberi pemberitahuan.

2. Piutang mana yang sudah jatuh tempo dan harus ditagih.
3. Piutang mana yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali.

2. Rasio perputaran piutang

(Receivable Turn Over – RTO)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Perputaran piutang merupakan periode terkaitnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat pada piutang, yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah .

Menghitung Receivable turn over – RTO

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{P}{R - r} \frac{K}{P} \dots (1)$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata – rata Piutang} = \frac{S \quad A \quad P \quad + S \quad A \quad P}{2} \dots (2)$$

3. Umur rata-rata piutang (Average Collection Period – ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk

mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil, dan sebaliknya. Maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung Average collection period – ACP

$$A \quad C \quad P = \frac{3}{R \quad T \quad Op} \dots (3)$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengendalian Piutang

Sistem pengendalian di PT Altrak 1978 tidak hanya dimonitor oleh Branch Manager selaku penanggung jawab manajemen di kantor cabang, pengawasan dan pengendalian juga dimonitoring oleh masing –masing manager yang berkepentingan. Dengan kata lain sistem pengendalian intern khususnya piutang sudah memenuhi unsur-unsur sebagai berikut :

1. Adanya pemisahan fungsi dari penjualan, proses order, pengeluaran barang,

- pengiriman dan pengarsipan. Di fungsi keuangan adanya pemisahan dari finance, collector dan kasir. Dan di sistem Akuntansi yang melakukan pencatatan dan pengawasan di cabang atas setiap transaksi yang terjadi. Dengan demikian setiap transaksi yang terjadi tidak terletak penuh pada satu orang atau satu fungsi saja.
2. Di PT Altrak 1978 sudah memakai sistem yang terintegrasi berdampak sistem otorisasi jelas sekali pembagiannya. Pengawasan pemakaian formulir tidak menjadi suatu hambatan karena semua penomoran keluar secara otomatis dari sistem jadi tidak memungkinkan penggunaan nomor ganda dan sangat dilarang keras memakai dokumen manual.
 3. Praktek yang sehat juga telah dilakukan di PT Altrak 1978 antara lain :
 1. Adanya audit internal secara rutin dari kantor pusat.
 2. Secara rutin dilakukan pencocokan antara fisik dan pencatatan yang ada untuk memonitoring aset dan inventory yang dimiliki cabang.
 3. Karyawan berhak mengambil cuti dengan pengaturan yang proposional agar tidak mengganggu operasional cabang.
 4. Karyawan yang menempati posisi sudah sesuai dengan tanggung jawabnya.
 5. Secara teratur diadakan training untuk peningkatan kinerja karyawan dan pihak manajemen menganjurkan kepada karyawan untuk meningkatkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi, saat ini penerimaan karyawan mewajibkan minimal harus tingkat sarjana.
- ### **3.2 Kriteria untuk Mengukur Efektivitas Pengelolaan Piutang Usaha di PT Altrak 1978 Cabang Medan**
- Metode Analisis yang digunakan untuk mengukur efektivitas piutang usaha dengan cara sebagai berikut :

1. Aging Receivable Analisis (Aging AR)
2. Receivable Turn Over (RTO)
3. Average Collection Periode (ACP)

3.3 Aging Receivable Analisis

Aging of account receivable adalah sebuah teknik pemantauan kredit yang menggunakan tabel umur piutang sebagai sarana untuk menunjukkan presentase terhadap sisa total piutang yang masih belum dibayarkan untuk periode waktu tertentu .

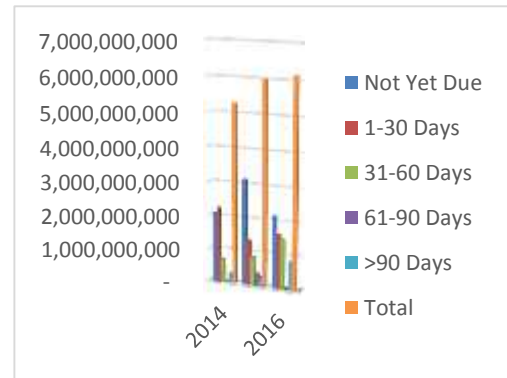
**Tabel 4.1. AGING ACCOUNT RECEIVABLE
PT ALTRAK 1978 - MEDAN
2014 s/d 2016**

AGING AR (In Amount)

AR	YEAR		
	2014	2015	2016
NOT YET	2.085.573.950	3.134.704.221	2.169.747.077
1 - 30 DAY S	2.227.707.121	1.355.972.791	1.646.916.250
31 - 60 DAY S	693.571.176	876.719.800	1.486.486.972
61 - 90 DAY S	-	364.151.784	7.788.187
> 90 DAY S	274.147.705	273.451.404	850.061.514
TOTAL	5.281.000.000	6.005.000.000	6.161.000.000

Grafik 4.1

GRAFIK AGING ANALISIS 2014 S/D 2016



**Tabel 4.2
PRESENTASE AGING ANALISIS 2014 S/D
2016**

AGING AR (%)

AR	YEAR		
	2014	2015	2016
NOT YET	39%	52%	35%
1 - 30 DAYS	42%	23%	27%
31 - 60 DAYS	13%	15%	24%
61 - 90 DAYS	0%	5%	0%
> 90 DAYS	5%	5%	14%
TOTAL	100%	100%	100%

Sumber : Data Diolah, 2018

3.4 Receivable Turn Over (RTO)

Menggunakan Rasio Perputaran Piutang Dagang atau Receivable Turn Over (RTO) artinya dengan menggunakan perhitungan ini dapat dipantau berapa kali dalam periode tertentu piutang perusahaan mengalami perputaran. Dengan kata lain, rasio perputaran piutang dapat

mengukur berapa kali piutang yang telah jatuh tempo berhasil ditagih, lalu digantikan dengan piutang yang baru.

Menghitung Receivable turn over – RTO

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{P}{K} \times \frac{K}{P} \dots (1)$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata – rata Piutang} = \frac{S + S}{2} \dots (2)$$

Tabel 4.3

PIUTANG USAHA PT ALTRAK 1978 MEDAN
2014 s/d 2017

TAHUN	SALDO AWAL	PENJUALAN KREDIT	TOTAL PIUTANG
2014	4,694,248,462	80,425,410,000	85,119,658,462
2015	3,212,767,762	52,879,370,000	56,092,137,762
2016	989,804,918	51,166,420,000	52,156,224,918
2017	2,642,173,539	62,125,390,000	64,767,563,539

Sumber : Data Diolah, 2018

3.5 Umur Rata-Rata Piutang (Average Collection Period) – ACP

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, jika melebihi dari standar kredit yang ditetapkan berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung Average collection Period – ACP

$$A C P = \frac{360}{R T O} \dots (3)$$

Adapun hasil perhitungan dari ACP adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2014

$$A C P = \frac{360}{20,34} = 17,7$$

2. Tahun 2015

$$A = \frac{360}{25,17} = 14,3$$

3. Tahun 2016

$$A = \frac{360}{28,18} = 12,7$$

Tabel 4.5
HASIL PERHITUNGAN AVERAGE
COLLECTION PERIOD
2014 S/D 2016

TAHUN	RTO (KALI)	ACP (HARI)	PERUBAHAN ACP
2014	20.34	17.70	-
2015	25.17	14.30	3.40
2016	28.18	12.78	1.52

Sumber : Data diolah, 2018

Berdasarkan hasil yang diperoleh pada tabel diatas, perusahaan sudah efektif dalam mengelola piutang usahanya sesuai dengan standar dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan menetapkan batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh customer.

Tingkat *Average Collection Period (ACP)* perusahaan sangat

dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over (RTO)* tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACPnya. Tingkat *Average Collection period (ACP)* perusahaan yang terbaik pada tahun 2016, yaitu sebesar 13 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Sedangkan tingkat ACP perusahaan yang terendah adalah pada tahun 2014, dimana tingkat ACPnya mencapai 18 hari, dengan tingkat perputaran piutangnya rendah yaitu 20,34 kali. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2015, tingkat ACPnya meningkat menjadi 14 hari. Ini menunjukkan kinerja piutang usahanya sudah lebih baik dari tahun 2014.

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih kecil daripada batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, berarti perusahaan dinyatakan efisien dalam pengumpulan piutang.

4. KESIMPULAN

1. Pengelolaan dan Pengendalian piutang yang

diterapkan manajemen PT Altrak 1978 cabang Medan sudah cukup baik, dimana pengelolaan dan pengendalian piutang sudah dapat diakses dengan sistem yang terintegrasi yang memudahkan dalam monitoring dan meningkatkan kinerja khususnya dalam usaha pengumpulan piutang yang menjadi ujung tombak dalam cash flow perusahaan. Hal ini menunjukkan kinerja keuangan sudah efektif dan efisien dengan usaha menekan tingkat bad debt setiap tahunnya.

2. Dari data Aging Receivable Analisis periode 2014 s/d 2016 , posisi Aging Receivable yang terbaik pada tahun 2015 dimana posisi Aging Receivable not yet due yang besar yakni 52% berarti outstanding atau tagihan yang belum jatuh tempo sangat besar dibandingkan dengan posisi yang sudah jatuh tempo.
3. Analisis Receivable Turn Over (RTO) terjadi perbaikan

dari tahun ke tahun dimana posisi terbaik berada pada tahun 2016 dengan tingkat RTO sebanyak 28 kali.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto Suharsimi, 2010. Prosedur Penelitian cetakan ke-4, Binneka Cipta. Jakarta.
- Bambang Riyanto, 2015. Dasar-Dasar Manajemen Pembelian Perusahaan Edisike-4, Yogyakarta BadanPenerbit Gajah Mada.
- Brigham, Eugene F, and Houston, Joel F, 2011. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto Edisi II- Buku 2, Jakarta Salemba Empat
- Fahmi Irham, 2011. Analisa Kinerja Keuangan, Alfabeta. Bandung
- Kasmir, 2012. Analisis Laporan Keuangan, Jakarta. PT Raja GrafindoPersada.
- Kasmir, 2013. Dasar-Dasar Perbankan EdisiRevisi, Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Kieso, 2011. Pengantar Akutansi, SalembaEmpat.
- M. Manullang, 2010. Dasar-Dasar Manajemen, cetakan ke-22 Gajah Mada Universitas Pers.
- Mulyadi, 2013. SistemAkutansi, Edisi ke-3 Jakarta, SalembaEmpat

- Sanusi Anwar, 2011. Metode Penelitian Bisnis, Jakarta : Salemba Empat.
- Silalahi Uber, 2010. Metode Penelitian Sosial, PT Refika Aditama : Bandung
- Sofyan Safri Harahap, 2010. Analisis Kritis Laporan Keuangan, Rajawali Pers. Jakarta.
- Sugiono, 2010. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, CV Alfabeta . Bandung
- Syamsuddin, Lukman. 2011. Manajemen Keuangan Perusahaan, Edisi Baru, PT. Raja Grafindo Persada . Jakarta.
- Warren Reeve Fess, 2014. Pengantar Akutansi, Salemba Empat.
- Aggraeny Retno Hayati, 2012, Jurnal Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelabuhan IV (Persero) Cabang Terminal Peti Kemas Makasar
- Dhahiri Hagyar Siwi, 2010, jurnal Analisis Pengaruh Manajemen Piutang Terhadap Arus Kas & Likuiditas pada PT X
- Nenny Febriani, 2010, jurnal Analisis Efektivitas Manajemen Piutang pada PT X
- Reithatp.blogspot.co.id, 2011, Efisiensi dan Efektivitas - Sharing Education <http://reithatp.blogspot.co.id>