

ANALISIS PENAGIHAN PIUTANG PADA PERUM PERUMNAS PROYEK BANDUNG II

Oleh:
¹Firman Prayoga, ²Ramadhan Pancasilawan

^{1,2}Universitas Padjadjaran
Jl. Raya Bandung Sumedang KM.21, Hegarmanah, Kec. Jatinangor, Kabupaten Sumedang,
Jawa Barat 45363.

Email : firman21002@mail.unpad.ac.id¹, ramadhan.pancasilawan@unpad.ac.id²

ABSTRACT

This study aims to analyze the accounts receivable collection process carried out at Perum Perumnas Bandung II Project using indicators of collection methods through letters, telephone calls, personal visits, and legal action. This research uses a descriptive qualitative method. The results showed that the Perum Perumnas Bandung II Project in collecting receivables was still not optimal. Limited human resources and a limited budget for conducting accounts receivable collection activities are obstacles to optimally implementing the accounts receivable collection process. This study provides recommendations for allocating a special budget to collecting accounts receivable and adding specific human resources to manage and carry out accounts receivable collection activities. The results of this study are expected to be a reference in collecting bad debts that are more effective and optimal.

Keywords: Accounts Receivable Collection, Bad Debts, Perum Perumnas

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses penagihan piutang yang dilakukan pada Perum Perumnas Proyek Bandung II dengan menggunakan indikator metode penagihan melalui surat, telepon, kunjungan pribadi, dan tindakan hukum. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perum Perumnas Proyek Bandung II dalam melakukan penagihan piutang masih belum optimal. Keterbatasan sumber daya manusia dan keterbatasannya anggaran dalam melakukan kegiatan penagihan piutang menjadi hambatan dalam mengimplementasikan proses penagihan piutang secara maksimal. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk mengalokasikan anggaran yang khusus dalam melakukan penagihan piutang, serta melakukan penambahan sumber daya manusia yang spesifik untuk mengelola dan melakukan kegiatan penagihan piutang. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam penagihan piutang tak tertagih yang lebih efektif dan optimal.

Kata Kunci: Penagihan piutang, Piutang Tak Tertagih, Perum Perumnas

PENDAHULUAN

Piutang merupakan salah satu pos dalam sektor administrasi keuangan yang menjadi sebuah modal kerja perusahaan yang diharapkan untuk meningkatkan profitabilitas serta pendapatan perusahaan. Dengan demikian, timbulnya piutang bukan merupakan suatu hal

yang negatif atau buruk tetapi timbulnya piutang tersebut harus dibersamai dengan analisis dan mekanisme yang cukup baik agar tidak timbul kerugian dikemudian hari.

Berdasarkan Gambar untuk rincian piutang KUM, KLT dan Citun rumah dimana jumlah piutang tak tertagih sangat besar pada umur piutang diatas 5 (lima) tahun. Piutang yang menumpuk dapat didorong oleh faktor-faktor ekonomi, sosial, legal atau kebijakan perusahaan, dan individu. Christine (dalam Yulindasari et al., 2018), menyatakan bahwa semakin lama umur piutang maka akan semakin tinggi presentase beban piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih yang timbul akan menjadi kendala bagi perusahaan untuk memperoleh cash-in yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan operasional perusahaan.

Perumnas Proyek Bandung II Soreang atau biasa dikenal dengan nama Bumi Parahyangan Kencana merupakan proyek perumnas yang berbentuk passive project. Bumi Parahyangan Kencana dibangun dengan kondisi topografi yang pada umumnya merupakan pegunungan dan kaki bukit. Dengan luas tanah 121 ha, Perumnas membangun rumah sebanyak 5.449 unit dengan berbagai macam tipe seperti 45/105 dan 54/120. Proyek tersebut dibangun pada tahun 1995 dengan target konsumen masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah.

Setelah 29 tahun sejak pertama kali dilakukannya pembangunan, Bumi Parahyangan Kencana masih meninggalkan piutang yang sangat besar yang dapat menjadi cash in bagi perumnas yang pada saat ini sedang menjalankan pembangunan proyek aktif di Paseh, Majalaya sebagai pendapatan lain-lain. Nominal piutang tak tertagih yang hingga saat ini menyeduh nominal Rp 8,57 Milyar yang masih tersebar pada 14 Blok perumahan. Sementara itu, sumber daya manusia yang melakukan pengelolaan pada pos piutang ini hanya terdapat 1 orang saja sehingga menjadi suatu permasalahan yang timbul dari jumlah nominal piutang tak tertagih berbanding dengan sumber daya manusia yang mengelolanya.

Tabel 1 Data Perkembangan Piutang 2018-2023

Tahun	Total Piutang (Dalam Jutaan Rupiah)	Saldo Piutang	
		Piutang Retensi (Dalam Jutaan Rupiah)	Piutang Usaha (Dalam Jutaan Rupiah)
2018	105.003,72	5.146,49	99.857,22
2019	79.001,93	3.181,54	75.820,39
2020	10.151,54	6.316,16	3.835,38
2021	6.324,72	3.424,73	2.899,98
2022	9.239,95	5.334,12	3.905,82
2023	8.578,22	5.717,94	2.860,27

Sumber: Diolah Peneliti, 2025

Berdasarkan observasi awal, permasalahan penagihan piutang yang masih kurang optimal tidak terlepas dari masa lalu oknum pegawai perusahaan yang melakukan maladministrasi dengan memberikan Surat Rekomendasi Peningkatan Hak atas rumah kepada konsumen yang belum melunasi piutangnya. Perlu diketahui bahwasanya dalam proses jual beli rumah, Perumnas bekerja sama dengan bank dalam penyediaan KPR dengan menjaminkan sertifikat rumah konsumen. Sertifikat tersebut akan diberikan oleh bank dengan status hak guna bangun (HGB) apabila KPR rumah tersebut telah dilunasi oleh konsumen. Sementara itu untuk melakukan peningkatan hak menjadi hak milik atau SHM, konsumen harus mendatangi secara langsung kantor perumnas untuk mendapatkan Surat Rekomendasi Peningkatan Hak dengan melihat riwayat piutang dari konsumen tersebut.

Konsumen cenderung memahami bahwa dalam hal pelunasan KPR kepada bank, maka semua kewajiban hutang otomatis sudah terlunasi. Walaupun hal tersebut sebetulnya

tidak sepenuhnya benar. Hutang konsumen kepada Perum Perumnas dengan hutang kepada bank terdapat perbedaan dalam memahaminya. Perum Perumnas memberikan piutang kepada konsumen dalam bentuk piutang usaha dan piutang retensi dengan menjaminkan Surat Rekomendasi Peningkatan Hak. Sedangkan bank memberikan piutang kepada konsumen dalam bentuk Kredit Perumahan Rakyat (KPR) dengan menjaminkan Sertifikat Tanah.

Dalam kondisi idealnya, piutang usaha dan piutang retensi tidak akan menumpuk hingga melebihi 1 tahun apabila penanggung jawab piutang melakukan pekerjaannya sesuai dengan apa yang seharusnya. Konsumen yang belum melunasi hutangnya kepada Perum Perumnas seharusnya tidak bisa mendapatkan Surat Rekomendasi Peningkatan Hak.

Permasalahan tersebut tidak hanya membuat piutang tak tertagih, tetapi juga berpotensi menghambat kegiatan operasional yang seharusnya dapat dibiayai melalui *cash-in* yang diperoleh dari pembayaran piutang. Sehingga diperlukannya proses penagihan piutang yang efektif dan ideal dalam menghadapi permasalahan tersebut. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui implementasi penagihan piutang pada Perum Perumnas Proyek Bandung II.

TINJAUAN PUSTAKA

Piutang

Piutang merupakan salah satu faktor penting dalam siklus kas suatu perusahaan yang memerlukan pengelolaan yang cermat untuk meminimalkan risiko kredit macet dan mempercepat perputaran kas. Dalam prinsip akuntansi, piutang dapat didefinisikan sebagai aset lancar suatu entitas yang merepresentasikan hak untuk menerima sejumlah uang dari pihak lain sebagai konsekuensi dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang dapat didefinisikan sebagai hak legal atas sejumlah uang yang masih harus dibayarkan oleh pihak lain kepada suatu entitas sebagai akibat dari transaksi bisnis atau perjanjian yang telah disepakati. Menurut Warren et al., (2015) Piutang pada dasarnya merupakan sebagai bagian yang signifikan dari total aset lancar yang dimiliki oleh organisasi.

Penagihan Piutang

Piutang dapat diartikan sebagai hak atau klaim perusahaan terhadap konsumen dalam bentuk uang maupun jasa yang timbul dari transaksi kredit yang telah disepakati sebelumnya. Transaksi kredit tersebut memberi perusahaan hak untuk menagih pembayaran atas transaksi yang terjadi. Dengan demikian, piutang merupakan tuntutan yang akan diselesaikan dengan penerimaan uang. Penagihan sendiri artinya kegiatan untuk menginformasikan dan mengingatkan pihak-pihak yang tertagih bahwa sedang mempunyai kewajiban untuk segera membayar kewajiban tersebut kepada pihak penagih (Anugrah Dewi & Meiranto, 2009). Penagihan piutang merupakan serangkaian kegiatan yang bersifat mengingatkan dan menginformasikan pihak-pihak yang tertagih mengenai kewajiban yang harus dibayarkan kepada pihak penagih.

Menurut (Kieso et al., 2012) penagihan piutang adalah upaya perusahaan dalam mengumpulkan kas terhadap pelanggan yang memiliki hutang terhadap produk dan layanan dari suatu perusahaan. Sementara itu menurut (Hidayah et al., 2024) Penagihan piutang merupakan proses yang untuk melakukan penagihan agar menerima pembayaran atas transaksi secara kredit yang telah jatuh tempo dan belum terlunasi dari pihak peminjam. Menurut (Mulyadi, 2017) penagihan piutang merupakan kegiatan yang bersifat

mengingatkan dan menginformasikan pihak-pihak yang tertagih mengenai kewajiban yang harus dibayarkan kepada pihak penagih.

Metode Penagihan Piutang

Menurut Sanjaya, (2008) metode adalah cara yang diterapkan untuk melaksanakan rencana yang telah dirancang dalam tindakan konkret, sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat dicapai dengan hasil yang optimal. Metode digunakan oleh perusahaan untuk merealisasikan rencana yang telah disusun. Metode penagihan piutang dapat diartikan sebagai langkah atau cara yang diterapkan oleh perusahaan untuk mencapai target pelunasan piutang terhadap konsumen yang belum dan tidak melunasi piutangnya.

Menurut (Sunyoto, 2013a) dalam buku Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan menjelaskan bahwa terdapat lima metode penagihan piutang antara lain:

1. Surat (*Letter*)
Dalam kondisi tagihan sudah jatuh tempo, peringatan yang baik dapat dilakukan dengan mengirimkan surat. Untuk periode berikutnya, jika pembayaran belum juga dilakukan, surat kedua dikirimkan, dan seterusnya.
2. Melalui Telepon (*Telephone Calls*)
Kondisi ini dilakukan apabila pendekatan melalui surat tidak diindahkan sama sekali. Dengan menelepon pihak yang mempunyai utang dagang dapat dilakukan dengan efisien. Teknik ini lebih efektif apabila manajer kredit mempunyai keahlian dalam bernegosiasi.
3. Kunjungan Pribadi (*Site Visit*)
Mengunjungi konsumen secara langsung menjadi metode yang seringkali dirasa sebagai metode sangat efektif di mana peminjam dapat melakukan pembayaran secara langsung.
4. Tindakan Legal/Yuridis (*Legal Action*)
Tindakan ini merupakan langkah yang radikal dalam strategi menagih. Perusahaan dapat mengajukan gugatan hukum perdata melalui penagihan terhadap piutang yang masih belum terbayarkan. Biaya dalam pelaksanaan metode ini sangat tinggi dan dapat memicu kebangkrutan pihak perusahaan kreditur.

Piutang Tak Tertagih

Menurut Kieso et al., (2012), piutang tak tertagih merujuk pada kerugian pendapatan yang memerlukan pencatatan jurnal yang akurat pada akun, termasuk pengurangan nilai aktiva piutang usaha serta dampaknya terhadap laba dan ekuitas pemegang saham. Menurut Jusup, (2002;55), piutang tak tertagih merujuk pada piutang yang berpotensi menyebabkan kerugian akibat ketidakmampuan atau ketidakmauan debitur dalam memenuhi kewajibannya.

Faktor Piutang Tak Tertagih

Menurut Rivai et al., (2013;238–239), piutang yang tidak dapat tertagih dapat dikelompokkan ke dalam dua kategori faktor antara lain:

1. Faktor internal:
 - a. Tindakan lalai dari pihak kreditur dalam mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam proses persetujuan pemberian kredit kepada debitur.
 - b. Pemberian piutang tanpa dilakukannya analisis terhadap kekayaan dari calon debitur.
 - c. Kurangnya sumber daya manusia pada staf bagian pengelolaan piutang.

- d. Kurangnya pengawasan internal dan bimbingan dari pimpinan dan staf piutang.
 - e. Lemahnya sistem akuntansi piutang perusahaan dalam mendeteksi timbulnya piutang macet.
2. Faktor Eksternal:
- a. Menurunnya kondisi ekonomi yang mengakibatkan debitur kesulitan dalam melunasi kreditnya.
 - b. Timbulnya permasalahan internal seperti kematian, sakit berkepanjangan, perceraian dan lainnya yang dialami oleh pihak debitur.
 - c. Kegagalan yang dialami oleh debitur dalam kegiatan usaha atau perusahaan yang mereka kelola.
 - d. Watak buruk debitur yang memang sejak awal sudah direncanakan untuk tidak melunasi piutangnya.

METODE PENELITIAN

Dalam menjawab rumusan masalah yang ditetapkan, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penerapan metode kualitatif deskriptif menjadi suatu cara untuk menjelaskan sebuah fenomena yang terjadi berdasarkan fakta lapangan yang ditemukan. Lokasi penelitian merujuk pada lokasi atau zona yang dipilih untuk melakukan penelitian guna memperoleh data yang valid dan terpercaya (Moleong, 2010). Data dikumpulkan melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode penelitian ini bertujuan untuk dapat memberikan pemahaman secara menyeluruh dan mendalam terkait Implementasi Penagihan Piutang pada Perum Perumnas Proyek Bandung II.

Data yang telah dikumpulkan dianalisis menggunakan teori (Miles et al., 2014) yakni, *Data Collection*, *Data Condensation*, *Data Display*, dan *Conclusions Drawing*. Teknik analisis data bersifat interaktif dan berlanjut secara berkelanjutan hingga mencapai kejenuhan data. Indikator yang digunakan untuk mengukur implementasi penagihan piutang mengacu pada teori Sunyoto, (2013), yaitu melalui surat/*letter*, menelepon/*phonecall*, kunjungan pribadi/*site visit*, dan tindakan hukum/*legal action*. Dengan metode ini, penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang konkret untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada Perum Perumnas Proyek Bandung II

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini membahas proses penagihan piutang pada Perum Perumnas Proyek Bandung II berdasarkan empat dimensi utama menurut (Sunyoto, 2013), yaitu melalui surat, menelepon, kunjungan pribadi dan tindakan hukum.

a. Penagihan Melalui Surat

Dimensi penagihan piutang melalui surat menjadi salah satu langkah awalan dalam melaksanakan penagihan piutang. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, secara garis besar kegiatan penagihan piutang menggunakan metode surat telah berjalan dengan cukup baik. Terdapatnya format surat, jadwal pengiriman, dan mekansime pembayaran yang ditawarkan pada surat tersebut menjadi penilaian yang baik dalam pelaksanaan metode surat ini.

Akan tetapi, terdapat hambatan yang cukup mempengaruhi kegiatan penagihan piutang menjadi kurang maksimal yakni kurangnya sumber daya manusia yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan penagihan piutang. Berdasarkan hasil wawancara, hanya terdapat 1 orang staf penagihan piutang yang merangkap sebagai staf keuangan sehingga mengakibatkan tidak maksimalnya penagihan piutang tersebut.

Secara garis besar, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penagihan piutang melalui surat telah berjalan dengan cukup baik sesuai dengan dimensi teori yang dijelaskan oleh Sunyoto. Meskipun terdapat hambatan pada aspek sumber daya perusahaan yang menangani bidang penagihan piutang. Sumber daya manusia yang cukup akan membuat proses penagihan piutang dapat berjalan dengan ideal dan potensi *cash-in* bagi perusahaan akan jauh lebih besar.

b. Penagihan Melalui Telepon

Dalam dimensi penagihan melalui telepon, Perumnas dengan sistem e-piutang mulai memperkenalkan sistem yang lebih komprehensif dan modern dalam melakukan penagihan piutang. Dalam database E-Piutang terdapat laman konsumen beserta nomor handphone aktifnya sehingga petugas Perumnas dapat mengakses konsumen melalui telepon berdasarkan nomor tersebut. Setelah konsumen mendapat surat yang dikirimkan sebelumnya, konsumen akan melakukan menghubungi kepada nomor yang tercantum di surat untuk mengkonfirmasi terkait piutang dan jangka waktu pembayarannya.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, peneliti mendapatkan informasi bahwa metode penagihan piutang melalui telepon menjadi metode yang mendapat feedback positif dalam segi komunikasi dan juga dari segi *cash-in* bagi perusahaan sehingga metode ini tidak memiliki hambatan yang menghambat pelaksanaan penagihan piutang. Tingkat pembayaran piutang yang dengan menggunakan metode penagihan melalui telepon menyentuh hingga 70% dari keseluruhan konsumen yang telah dihubungi. Penggunaan metode ini tidak membutuhkan anggaran yang besar sebagai biaya penagihan piutang sehingga menjadi metode yang paling efisien dan efektif dari segi biaya operasional dan waktu.

Dengan demikian dimensi penagihan piutang melalui telepon menjadi salah satu dimensi penagihan yang paling ideal dan efektif dalam melakukan penagihan sesuai dengan teori menurut Sunyoto.

c. Penagihan Melalui Kunjungan Pribadi

Dimensi penagihan piutang melalui kunjungan pribadi menjadi kegiatan pengumpulan piutang dengan cara melakukan kunjungan langsung secara pribadi ke tempat konsumen yang memiliki piutang. Pada pelaksanaannya pihak Perumnas telah melakukan kunjungan kepada konsumen yang memiliki piutang dengan membawa Surat Tagihan kembali untuk melakukan penagihan piutang. Kegiatan ini cenderung membawa dampak positif bagi perusahaan karena dapat mengetahui secara langsung kondisi faktual konsumen.

Namun dalam pelaksanaannya, pihak Perumnas mengalami hambatan yaitu terdapatnya beberapa site rumah yang sudah tidak berpenghuni/hancur dan terdapat konsumen yang cenderung tidak ingin membayar sehingga melakukan intimidasi kepada staf Perumnas. Hal ini menunjukkan bahwa diperlukannya langkah yang konkrit untuk menjawab permasalahan penagihan piutang bagi konsumen yang rumahnya telah berubah pemilik dan sudah tidak berpenghuni. Dengan dibiarkannya piutang yang tidak tertagih dengan kondisi permasalahan tersebut akan mengakibatkan menurunnya potensi pendapatan Perumnas dari penerimaan piutang.

d. Penagihan Melalui Tindakan Hukum

Dalam dimensi tindakan hukum/legal action menurut teori Sunyoto yaitu tindakan hukum yang dilakukan oleh perusahaan dengan mengajukan tindakan gugatan perdata melalui pengadilan. Pelaksanaan tahapan tindakan hukum pada Perum Perumnas Proyek Bandung II masih dilakukan dengan sangat terbatas sehingga gugatan hukum yang diajukan masih sangat terbatas juga.

Tindakan hukum menjadi langkah terakhir ketika piutang kerap tak tertagih. Namun, dalam menempuh langkah hukum Perumnas harus mengeluarkan cost yang cukup besar seperti biaya operasional, biaya pengacara, dan *success fee*. Perumnas melakukan langkah hukum apabila potensi piutang yang dapat tertagih cukup besar sehingga dapat menutup biaya yang dikeluarkan selama menempuh jalur hukum.

Sementara itu, tidak terdapatnya anggaran yang cukup dalam menempuh tindakan hukum menyebabkan tidak efisiennya pelaksanaan pada dimensi ini. Dengan demikian, diperlukannya alokasi anggaran yang khusus untuk menangani penagihan piutang pada Perum Perumnas Proyek Bandung II dengan mempertimbangkan potensi penerimaan piutang bagi perusahaan dengan menghitung biaya yang dikeluarkan dalam menempuh jalur hukum sehingga *cash in* perusahaan dari proses hukum dapat menutupi biaya operasional yang dikeluarkan.

PENUTUP

Kesimpulan Dan Saran

Berdasarkan model teori, dimensi penagihan piutang melalui surat, telepon, kunjungan pribadi, dan tindakan hukum menunjukkan bahwa proses penagihan piutang yang dilakukan oleh Perum Perumnas Proyek Bandung II belum ideal. Meskipun proses penagihan melalui surat, telepon dan kunjungan pribadi telah diimplementasikan dengan maksimal, masih terdapat hambatan pada aspek sumber daya manusia yang akan melakukan kegiatan penagihan. Selain itu, tidak terdapatnya anggaran yang dikhususkan untuk melakukan penagihan piutang melalui jalur hukum menjadi salah satu indikator yang mengakibatkan penagihan piutang pada Perum Perumnas Proyek Bandung II masih belum ideal.

Dalam meningkatkan potensi *cash-in* bagi perusahaan dalam sektor piutang yang belum tertagih, direkomendasikan untuk adanya alokasi anggaran yang khusus dalam melakukan penagihan piutang melalui jalur hukum. Penambahan personil penagihan piutang pun akan menjawab permasalahan kurangnya sumber daya manusia yang memiliki keahlian khusus untuk berfokus pada bidang penagihan piutang dan tidak bercampur dengan divisi lainnya. Dengan rekomendasi ini, diharapkan kegiatan penagihan piutang dapat berjalan maksimal sehingga dapat menambah potensi *cash-in* tambahan bagi Perum Perumnas Proyek Bandung II.

DAFTAR PUSTAKA

Anugrah Dewi, & Meiranto. (2009). *Prosedur Penagihan Piutang Peserta PPU Pada BPJS Kesehatan KCU Semarang*.

Hidayah, K. R., Pembangunan, U., Veteran, N., Timur, J., Yuliati, A., Pembangunan, U.,

- Veteran, N., & Timur, J. (2024). *Analisis rasio piutang untuk menilai piutang tak tertagih dan aktivitas penagihan piutang pada pt bsm*. 2(8), 81–91.
- Jusup, H. (2002). *Dasar dasar Akuntansi Jilid 2* (6th ed.). UPP STIM YKPN.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2012). *Intermediate Accounting IFRS Edition, 3rd ed* (3rd ed.). Wiley.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook Edition 3* (3rd ed., Issue 112).
- Moleong, L. J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi* (4th ed.). Salemba Empat.
- Rivai, V., Basir, S., & Sudarto, S. (2013). *Commercial Bank Management: Manajemen perbankan dari teori ke praktik*. Rajawali Press.
- Sanjaya, W. (2008). *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan*. Kencana Prenada Media Group.
- Sunyoto, D. (2013a). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Sunyoto, D. (2013b). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Warren, Reeve, & Duchac. (2015). *Accounting : Pengantar Akuntansi*. Salemba Empat.
- Yulindasari, K. D., Tinangon, J. J., & Mawikere, L. (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Air Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(1), 347–355. <https://doi.org/10.32400/gc.13.04.21151.2018>