

# ANALISIS PIUTANG USAHA PADA PT KALTIM LESTARI UNGGUL

Lisa Fionita Khosasih<sup>1</sup>, Danna Solihin<sup>2</sup>, Rina Masithoh<sup>3</sup>  
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda  
Email : lisafionita9@gmail.com

---

## **Keywords :**

*Account Receivable, Receivable Turn Over, ACP*

## **ABSTRACT**

*Along with facing competition in the business world, companies are required to have a strategy in order to compete and survive in the business world. One way to increase profits is to increase the amount of sales turnover.*

*The expected objective of this research is to analyze accounts receivable by looking at the results of accounts receivable turnover, the average age of accounts receivable, and arrears.*

*The method used in this analysis is descriptive method and the analytical tool used is the formula for Receivable Turn Over, Average Collection Period, Ratio of arrears.. The results of this study indicate that the management of receivables at PT Kaltim Lestari Unggul has not gone well, this can be seen from the calculation of the RTO that is produced far below the management policy, which is 12 times, and the calculation of ACP that exceeds the payment limit of 60 days.*

---

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Salah satu aktivitas perusahaan untuk mendapatkan laba yaitu penjualan, Secara garis besar penjualan dibagi menjadi dua bagian yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak akan menghadapi perusahaan yang cukup berat dikarenakan begitu barang atau jasa yang dijual maka uang akan langsung masuk ke kas. Tetapi untuk penjualan kredit perusahaan harus menunggu beberapa lama untuk memperoleh uang tersebut. Namun penjualan secara kredit dapat menarik minat para pelanggan, dengan adanya penjualan kredit dapat membantu masyarakat dalam memenuhi keinginannya dalam memperoleh barang atau jasa. Sehingga penjualan kredit diharapkan dapat memperbesar hasil penjualan barang ataupun jasa. Semakin besar volume penjualan kredit maka perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar dalam piutang.

Perusahaan dapat membuat sistem pencatatan piutang yang efektif dan efisien. Dokumen yang dibuat harus valid, lengkap dan akurat. Piutang yang telah lewat jatuh tempo dapat mempengaruhi tingkat efisiensi penagihan piutang yang akhirnya mengakibatkan piutang tak tertagih. Untuk mengatasi resiko piutang tak tertagih sebelum memberikan kredit kepada pelanggan dengan memberikan standar kredit yang menggambarkan kualitas minimum yang dijadikan acuan pertimbangan penilaian pelanggan. Piutang usahan yang tidak tertagih akan menimbulkan beban penghapusan piutang yang tidak tertagih yang pada akhirnya akan menurunkan laba perusahaan.

Faktor-faktor yang menyebabkan pengumpulan piutang tidak sesuai yang diharapkan disebabkan oleh kurangnya perhatian terhadap pengendalian piutang, pelaksanaan evaluasi terhadap pembeli tidak maksimal sehingga mengakibatkan pengumpulan piutang lebih lambat.

PT Kaltim Lestari Unggul sebagian besar transaksi penjualan dilakukan secara kredit sehingga menimbulkan piutang. Perusahaan dalam memberikan kredit kepada pelanggan masih adanya pengaruh faktor dimana memandang latar belakang para pelanggan sehingga pelanggan bisa mendapat jatuh tempo yang lebih panjang. Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan menimbulkan adanya piutang dan menimbulkan resiko piutang tak tertagih. Perusahaan dalam mengelola piutang usaha masih memiliki adanya kendala dalam memeriksa piutang yang menyebabkan adanya piutang yang telah jatuh tempo ditagih saat waktu telah melebihi jatuh tempo, adanya kelonggaran yang diberikan oleh direktur kepada pelanggan yang menyebabkan bertambahnya piutang tak tertagih dan perusahaan tidak menetapkan penjadwalan yang dapat membantu memperhatikan piutang yang telah jatuh tempo.

Akuntansi berasal dari bahasa Inggris "*to account*" yang artinya menghitung atau mempertanggungjawabkan sesuatu yang ada kaitannya dengan pengelolaan bidang keuangan dari suatu perusahaan kepada pemiliknya atas kepercayaan yang telah diberikan kepada pengelola tersebut untuk menjalankan kegiatan perusahaan.

Menurut Warren dkk (2015:3) yaitu "Akuntansi (*Accounting*) adalah suatu sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan".

Akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan oleh pihak- pihak tertentu.

Tujuan akuntansi secara keseluruhan adalah memberikan informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi. Jadi akuntansi adalah sebuah aktivitas jasa, dimana fungsinya adalah memberikan informasi kuantitatif, terutama informasi mengenai posisi dan hasil kinerja perusahaan, yang dimaksudkan akan menjadi berguna dalam pengambilan keputusan ekonomi (dalam membuat pilihan diantara berbagai alternatif yang ada).

Pengertian akuntansi keuangan menurut Kieso (2011:2) dalam Emil Salim: "Akuntansi keuangan merupakan sebuah proses yang berakhir pada pembuatan laporan keuangan menyangkut perusahaan secara keseluruhan untuk digunakan baik oleh pihak-pihak internal maupun pihak eksternal".

Menurut Fahmi (2011:28) Tujuan utama dari laporan keuangan adalah memberikan informasi keuangan yang mencakup perubahan unsur-unsur laporan

keuangan yang ditujukan kepada pihak-pihak lain dan tidak hanya pihak manajemen perusahaan yang berkepentingan dalam menilai kinerja keuangan terhadap perusahaan. Para pemakai akan menggunakan fungsi laporan keuangan untuk meramalkan, membandingkan, dan menilai dampak keuangan yang timbul dari keputusan ekonomis yang akan atau sudah diambilnya. Informasi mengenai dampak keuangan yang timbul tadi sangat berguna untuk meramalkan, membandingkan dan menilai keuangan. Seandainya nilai uang tidak stabil, maka hal ini akan dijelaskan dalam laporan keuangan. Laporan keuangan akan lebih baik bermanfaat apabila yang dilaporkan tidak saja aspek-aspek kuantitatif, tetapi mencakup penjelasan-penjelasan lainnya yang dirasakan perlu. Dan informasi ini harus faktual dan dapat diukur secara objektif.

Piutang (*Receivables*) adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (piutang pajak).

Menurut Warren (2013:442) : “piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

Menurut Hery (2013:181-182) piutang juga dapat diklasifikasikan sebagai”

1. Piutang Dagang (Trade Receivable) dihasilkan dari kegiatan normal bisnis perusahaan, yaitu penjualan secara kredit barang atau jasa kepada pelanggan. Piutang dagang yang dibuktikan dengan sebuah janji tertulis secara formal oleh pelanggan untuk membayar.
2. Piutang non dagang (nontrade receivable) meliputi seluruh jenis piutang lainnya, contoh piutang dividen, piutang pajak, tagihan kepada karyawan.

Jika piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar dan tidak lancar, maka piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan.

Menurut Hery (2015:210) ada dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus langsung piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu:

1. Metode Penghapusan Langsung (Direct write-off method) yaitu metode penghapusan piutang yang langsung dihapus dari saldo perusahaan jika piutang tersebut telah benar-benar tidak dapat ditagih.
2. Metode Pencadangan yaitu metode yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menyisihkan piutangnya sebagai cadangan kerugian piutang.

Piutang tak tertagih adalah piutang yang sudah tidak dapat ditagih lagi karena ketidakmampuan pelanggan untuk melunasi hutangnya disebabkan pelanggan mengalami kebangkrutan dan tidak mampu melaksanakan kewajiban. Perusahaan sering kali mencoba untuk memindahkan resiko atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang ke perusahaan lain. Salah satu cara yang efektif yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mentransfer resiko tersebut ke perusahaan lainnya. Cara lainnya untuk memindahkan resiko atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang yaitu perusahaan dapat juga menjual piutangnya ke factor, seperti ke bank atau lembaga keuangan lainnya.

Menurut Rudianto (2017:106) Terdapat dua cara penggunaan piutang untuk memenuhi kebutuhan kas dengan cepat, yaitu:

1. Piutang sebagai Jaminan, Perusahaan yang memerlukan kas dengan segera dapat meminjam ke bank atau ke lembaga keuangan lainnya dengan jaminan berbentuk piutang usaha. Dikemudian hari hasil dari tagihan pelanggan perusahaan (yang piutang usahanya dijadikan jaminan) biasanya digunakan untuk melunasi hutang kepada bank atau lembaga keuangan yang memberikan pinjaman tersebut. Jika pelanggan yang tidak dapat ditagih, maka menjadi tanggung jawab peminjam (perusahaan yang menjaminkan piutang) untuk mengganti jaminannya dengan piutang lain.
2. Menjual Piutang, Kebutuhan kas akan segera dapat dipenuhi dengan menjual piutang usaha ke bank atau lembaga kredit atau perusahaan anjak piutang. Kegiatan menjual piutang kepada pihak lain ini disebut dengan factoring atau anjak piutang. Semua kemungkinan resiko yang timbul berkaitan dengan piutang tersebut menjadi tanggung jawab pihak perusahaan yang membelinya.
3. Mendiskontokan Wesel, Kebutuhan kas akan segera dipenuhi dengan meminjam uang ke bank atau lembaga lain dengan jaminan (mendiskontokan) wesel tagih (janji tertulis tidak bersyarat dari satu pihak kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang di masa mendatang). Jika pada saat wesel jatuh tempo pihak penerbit wesel belum melunasi kewajibannya, maka pihak yang mendiskontokan wesel bertanggung jawab terhadap pelunasannya kepada kreditor.

Menurut Brigham dan Houston (2011:281) menyatakan kebijakan kredit merupakan sekumpulan aturan yang meliputi 4 variabel sebagai berikut :

- a) Periode kredit merupakan lamanya waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar pembeliannya.
- b) Diskon merupakan pengurangan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih awal, diskon menyebutkan persentase pengurangan dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar berhak mendapat diskon.
- c) Standar kredit mengacu pada kemampuan keuangan yang diminta dari pelanggan kredit yang layak untuk diterima.

d) Kebijakan penagihan mengacu pada prosedur yang digunakan untuk menagih rekening-rekening yang telah lewat waktu jatuh temponya, termasuk penggunaan pemaksaan atau kelonggaran yang dilakukan dalam proses.

Perusahaan harus menilai calon customer dengan mempertimbangkan kemungkinan piutang tak tertagih atau pembayaran yang lambat. Penganalisaan kredit Menurut Riyanto (2013:87-88) dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melakukan penilaian 5C dari calon pelanggan, yaitu:

- a) Character, merupakan tentang bagaimana keinginan atau kemauan dari pelanggan dalam memenuhi semua kewajibannya.
- b) Capacity, merupakan suatu pendapat subjektif yang berhubungan dengan kemampuan dari pelanggan dalam mengelola usahanya.
- c) Capital, penilaian segala sumber financial yang diperoleh oleh perusahaan pelanggan.
- d) Collateral, berhubungan dengan bagaimana gambaran aktiva yang dimiliki oleh pelanggan sebagai jaminan atas kredit yang akan diberikan pelanggan tersebut.
- e) Condition, menunjukkan impact (pengaruh langsung) dari keadaan perekonomian pada umumnya kemungkinan berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan tersebut untuk memenuhi semua kewajibannya.

Dalam mengevaluasi kebijakan kredit ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan, yaitu:

1. Dampak terhadap penjualan (revenue effects), Jika perusahaan memberikan kredit, akan terjadi penundaan penerimaan kas karena pelanggan memperoleh keuntungan dari penawaran kredit. Namun demikian perusahaan dapat membebaskan harga jual yang lebih tinggi jika perusahaan memberikan kredit dan pemberian kredit juga dapat meningkatkan jumlah barang yang dijual. Sehingga pemberian kredit diharapkan dapat meningkatkan penjualan.
2. Dampak Terhadap Biaya, Selain mengalami penundaan penerimaan atas penjualan kredit, perusahaan juga segera menanggung biaya atas penjualan. Entah perusahaan menjual secara tunai atau kredit, perusahaan tetap harus membeli atau memproduksi barang yang dijual.
3. Biaya atas Utang, Ketika perusahaan memebrikan kredit, perusahaan harus merencanakan pembelanjaan atas piutang yang dihasilkan. Sebagai konsekuensinya, biaya pinjaman jangka pendek perusahaan menjadi faktor yang penting untuk dipertimbangkan dalam pembelian kredit.
4. Kemungkinan Tidak Membayar, Jika perusahaan menjual secara kredit, ada kemungkinan sebagian dari pembeli tidak membayar. Hal ini tidak akan terjadi jika perusahaan menjual secara tunai.

## 5. Potongan Tunai

Ketika perusahaan menawarkan potongan tunai sebagai bagian dari syarat kredit, sejumlah pelanggan akan memilih untuk membayar lebih awal untuk memperoleh potongan.

### Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas peneliti menemukan beberapa permasalahan yang timbul yaitu:

1. Apakah pengelolaan piutang usaha pada PT Kaltim Lestari Unggul periode 2018-2020 mengalami peningkatan ditinjau dari *Receivable Turn Over*?
2. Apakah pengelolaan piutang usaha pada PT Kaltim Lestari Unggul periode 2018-2020 mengalami peningkatan ditinjau dari *Average Collection Period*?
3. Apakah pengelolaan piutang usaha pada PT Kaltim Lestari Unggul periode 2018-2020 mengalami peningkatan ditinjau dari Rasio Tunggalan?

## METODE

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan dengan cara teknik wawancara, dokumentasi dan observasi. Wawancara adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari koresponden. Dokumentasi adalah sebuah cara yang dilakukan untuk menyediakan dokumen-dokumen dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber informasi khusus. Observasi adalah penelitian yang dilakukan dengan mengamati secara langsung hal-hal yang dikerjakan oleh pihak-pihak terkait.
- b. Penelitian kepustakaan (*Library Research*). Penelitian yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari dokumen-dokumen yang ada kaitannya dengan proposal ini.

Rincian data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Gambaran umum perusahaan PT Kaltim Lestari Unggul
- b. Struktur organisasi PT Kaltim Lestari Unggul
- c. Data penjualan kredit tahun 2018 – 2020 PT Kaltim Lestari Unggul

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), Menurut Sudana (2011:20-24), Rasio ini adalah rasio untuk mengukur perputaran piutang dalam penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata - rata}}$$

Dimana untuk menghitung rata-rata piutang adalah :

$$\text{Rata - rata piutang} = \frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{Saldo akhir piutang}}{2}$$

- b) Periode rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collaction Period*), Menurut Sudana (2011 : 20-24), Rasio rata-rata piutang adalah rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan.

$$Umur\ rata - rata\ piutang = \frac{360\ Hari}{Perputaran\ Piutang}$$

- c) Rasio Tunggakan

$$Rasio\ Tunggakan = \frac{Total\ piutang\ tak\ tertagih}{Penjualan\ Kredit} \times 100\%$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### a. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Menurut Kasmir (2016:247) “Perputaran piutang (*Turn Over Receivable*) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah maka kondisi ini baik bagi perusahaan.

**Tabel 1 : Hasil perhitungan atas perputaran piutang PT Kaltim Lestari Unggul tahun 2018-2020**

Keterangan	2018	2019	2020
Perputaran Piutang	2,26 kali	2,54 kali	2,51 kali

Sumber: data diolah, 2021

Berdasarkan pada tabel 1 hasil dari perhitungan perputaran piutang pada PT Kaltim Lestari Unggul tahun 2018-2020 menyatakan bahwa hipotesis diterima, karena hasil perhitungan perputaran piutang pada PT Kaltim Lestari Unggul mengalami kenaikan. Hal ini dapat diketahui pada tabel 5.1 bahwa perputaran piutang pada tahun 2018 sebesar 2,26 kali tahun 2019 sebesar 2,54 kali tahun 2020 sebesar 2,51 kali. Rasio peputaran piutang yang tinggi mencerminkan bahwa piutang semakin baik. Tingkat perputaran piutang perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang tertanam pada piutang, sehingga semakin tinggi perputaran piutang maka semakin efisien modal perusahaan yang digunakan.

### b. Hari rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collectin period*)

Menurut Sudana (2011 : 20-24), Rasio rata-rata piutang adalah rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan.

**Tabel 2 : Hasil perhitungan rata-rata pengumpulan piutang PT Kaltim Lestari Unggul**

Keterangan	Perputaran Piutang	Rata-rata pengumpulan piutang
2018	2,26 kali	159,3 hari
2019	2,54 kali	141,7 hari
2020	2,51 kali	143,4 hari

Sumber: data diolah, 2021

Periode hari pengumpulan piutang pada PT Kaltim Lestari Unggul pada tahun 2018 adalah 159,3 hari yang artinya perusahaan dapat mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 159,3 hari. Tahun 2019 adalah 141,7 hari yang artinya perusahaan dapat mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 141,7 hari. Tahun 2020 adalah 143,4 hari yang artinya perusahaan dapat mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 143,4 hari.

Periode rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan, berarti bahwa cara pengumpulan piutang kurang efisien dan berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu harapan perusahaan terhadap pengembalian piutang menjadi kas adalah 60 hari sesuai dengan ketentuan pelunasan piutang paling lambat 60 hari setelah invoice diterima oleh pelanggan.

### c. Rasio Tunggakan

Rumus Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

**Tabel 3 : Hasil Analisis Piutang PT Kaltim Lestari Unggul**

Tahun	RTO	ACP	Rasio Tunggakan
2018	2,26 Kali	159,3 Hari	0,02%
2019	2,54 Kali	141,7 Hari	0,01%
2020	2,51 Kali	143,4 Hari	0,11%

Berdasarkan tabel 3 Rasio tunggakan pada tahun 2018 sebanyak 0,02%, tahun 2019 mengalami penurunan sebanyak 0,01%, dan pada tahun 2020 mengalami kenaikan sebanyak 0,11% disebabkan oleh banyaknya piutang yang



tidak dapat ditagih. Hal ini dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya menjadi kas tetapi malah tetap tertanam dalam piutang. Penurunan rasio tunggakan ini harus dipertahankan agar pengembalian terhadap modal perusahaan bisa semakin cepat, dimana semakin cepat rasio tunggakan maka berarti semakin baik bagi perusahaan dalam mengelola perputaran piutangnya. Karena semakin besar rasio tunggakan akan semakin buruk bagi perusahaan. Karena berarti perusahaan tidak mampu dalam menangani piutangnya, hendaknya perusahaan melaksanakan penagihan lebih intensif.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan penelitian dan hasil pembahasan pada penelitian, maka kesimpulan yangn didapat sebagai berikut :

1. Pengelolaan perputaran piutang usaha pada PT Kaltim Lestari Unggul pada tahun 2018-2020 dilihat dari perputaran piutang (RTO) jauh dibawah kebijakan manajemen bahwa perputaran diharapkan mencapai 12 kali.
2. Pengelolaan piutang usaha pada PT Kaltim Lestari Unggul pada tahun 2018-2020 dilihat dari ACP melampaui syarat penjualan yang diberikan bahwa harus dibayar paling lambat 60 hari setelah tanggal kredit yang berarti bahwa pengelolaan piutang mengalami penurunan.

Kesimpulan yang ada maka dari itu dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan sebaiknya meninjau kembali syarat penjualan kredit, melakukan analisis umur piutang dan mengevaluasi kebijakan-kebijakan pengumpulan piutang, agar perusahaan dapat memperkecil resiko-resiko piutang tak tertagih agar dapat meminimalisir biaya tambahan penagihan piutang. Perusahaan harus mengevaluasi kembali kebijakan-kebijakan pengumpulan piutang, agar perusahaan dapat memperkecil resiko-resiko piutang tak tertagih agar dapat meminimalisir biaya tambahan penagihan piutang.
2. Bagi peneliti yang akan datang dapat menganalisis piutang dari sisi penagihan dan atau menggunakan Non performing loan..
3. Perusahaan harus mengevaluasi kembali kebijakan-kebijakan pengumpulan piutang, agar perusahaan dapat memperkecil resiko-resiko piutang tak tertagih agar dapat meminimalisir biaya tambahan penagihan piutang.

## **REFERENCES**

- Brigham, Eguene F. Dan Houston, Joel F. 2011. Dasar –dasar Manajemen Keuangan II. Edisi kesebelas. Jakarta : Salemba Empat
- Fahmi, Irham. 2011. Analisis Laporan Akuntansi. Bandung: ALFABETA
- Hery, S.E., M.Si. 2013. Akuntansi Keuangan Menengah, Jakarta : PT Buku Seru
- Hery. 2017. Kajian Riset Akuntansi. Jakarta : PT. Grasindo

- Kasmir .2016. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Riyanto, Bambang. 2013. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta: BPFE
- Sudana, I Made. 2011. Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & Praktik. Surabaya: Erlangga
- Warren, C.S.,J.M. Reeve, J. Duchac, N. Suhardianto, D. S. Kalanjati, A. A. Jusuf dan C.D. Djakman. 2015. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia. Edisi Kedua Puluh Lima*. Salemba Empat, Jakarta.
- Zaki Baridwan. 2010. *Intermediate Accounting* : Yogyakarta : BPFE