

**PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA
PT.RETINA PRINTING BANDAR LAMPUNG**

(Laporan Akhir)

Oleh:

INDAH OCTHA FRASHANTI



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN DAN PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2022

ABSTRAK

PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA PT.RETINA PRINTING BANDAR LAMPUNG

Oleh:
INDAH OCTHA FRASHANTI

PT. Retina Printing merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang percetakan atau teknologi dan seni yang memproduksi salinan dari sebuah *image* dengan sangat cepat, seperti kata-kata atau gambar-gambar (*image*) di atas kertas, kain, dan permukaan-permukaan lainnya. Perkembangan ilmu dan teknologi semakin cepat kemajuannya, sehingga pada saat ini industri percetakan sudah semakin komplit dan modern. Masalah yang dihadapi yaitu apakah pembayaran piutang terhadap penjualan pada PT.Retina printing Bandar Lampung sudah berjalan dengan efektif.

Tujuan laporan akhir ini untuk mengetahui pembayaran piutang terhadap penjualan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung sudah berjalan dengan efektif atau masih terdapat kendala-kendalan yang masih harus di perbaiki kedepannya oleh pihak perusahaan yang bersangkutan.

Pada laporan akhir ini metode observasi dengan pengamatan langsung dilapangan,wawancara dengan pihak perusahaan dan studi pustaka dengan melihat literatur yang berhubungan dengan laporan akhir.

Hasil laporan akhir menunjukkan bahwa secara keseluruhan pembayaran piutang terhadap penjualan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung belum berjalan dengan efektif. Dikarenakan masih terdapat masalah pada keterlambatan pembayaran yang mengakibatkan ketidakefektifan dalam pembayaran piutang pada PT.Retina Printing Bandar Lampung sehingga berdampak terhadap penjualan, maka jika semakin bertambah penjualan maka semakin bertambah piutang pada PT.Retina Printing Bandar Lampung.

Kata kunci: Percetakan, Penjualan, Piutang, Pembayaran dan Perusahaan

**PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA
PT.RETINA PRINTING BANDAR LAMPUNG**

Oleh

INDAH OCTHA FRASHANTI

Laporan Akhir

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
AHLI MADYA (A.Md)

Pada
Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan
Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG**

2022

Judul Skripsi : **PENGARUH KEMAMPUAN BERKOMUNIKASI PENDIDIK DAN MOTIVASI BELAJAR TERHADAP HASIL BELAJAR PESERTA DIDIK KELAS V SD NEGERI**

Nama Mahasiswa : **Ni Nyoman Pria Asniti**

No Pokok Mahasiswa : 1643053010

Jurusan : Ilmu Pendidikan

Program Studi : Pendidikan Guru Sekolah Dasar

Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan



1. Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Drs. Rapani, M.Pd
NIP 19600706 198403 1 004

Pembimbing II

Drs. Maman Surahman M.Pd
NIP 19590419 198503 1 004

2. Ketua Jurusan Ilmu Pendidikan

Dr. Riswandi, M.Pd.
NIP. 19760808 200912 1 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji :

Ketua : **Drs. Rapani, M.Pd**

Sekretaris : **Drs. Maman Surahman M.Pd**

Penguji : **Drs. Muncarno, M.Pd**

2. Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Prof. Dr. Patuan Raja, M.Pd

NIP. 19620804198905 1 001



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 07 April 2022

SURAT PERNYATAAN

Sebagai civitas akademik Universitas Lampung Saya bertanda tangan dibawah ini.

Nama : Ni Nyoman Pria Asniti
NPM : 1643053010
Judul Skripsi : Pengaruh Kemampuan Berkomunikasi Pendidik dan
Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Peserta Didik
Kelas V SD Negeri
Program Studi : Pendidikan Guru Sekolah Dasar
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Menyatakan bahwa skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Kemampuan Berkomunikasi Pendidik dan Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Peserta Didik Kelas V SD Negeri” tersebut adalah hasil saya. Kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam Daftar Pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dan apabila di kemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya anggap dituntut berdasarkan Undangundang dan peraturan yang berlaku.

Bandar Lampung, 07 April 2022
Yang membuat pernyataan



Ni Nyoman Pria Asniti
NPM. 1643053010

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Belalau (Lampung Barat) pada tanggal 28 Oktober 1999. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara, putri dari pasangan Bapak Matnur dan Ibu Rita Ariyanti. Penulis mengawali pendidikan di TK Pratama I pada tahun 2005. Kemudian melanjutkan pendidikan di SD Negeri 1 Sawah Brebes Bandar Lampung. Pada tahun 2012 penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 29 Bandar Lampung. Dan pada tahun 2018 penulis menyelesaikan pendidikan di SMKS Farmasi Cendikia Farma Husada Bandar Lampung. Pada tahun 2018 penulis diterima di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan Universitas Lampung melalui jalur Vokasi.

Penulis melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) HYBRID selama 12 hari Secara Online dan 2 hari kunjungan pada tanggal 25 Maret 2021 – 26 Maret 2021 di PT. Retina Printing Bandar Lampung pada Tahun 2021.

MOTTO

"Hiduplah seolah engkau mati besok. Belajarlah seolah engkau hidup selamanya."

- Mahatma Gandhi

"Barang siapa yang tidak mensyukuri yang sedikit, maka ia tidak akan mampu mensyukuri sesuatu yang banyak."

-HR. Ahmad

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap syukur Alhamdulillah kepada ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang kepada umat-Nya. Ku persembahkan karya-ku ini kepada:

Kedua orangtuaku, Bapak Matnur dan Ibu Rita Ariyanti.

Terimakasih

Atas segala kasih sayang yang telah diberikan serta pengorbanan yang penuh ketulusan dan keikhlasan yang telah bapak dan ibu berikan untukku.

Serta selalu memberikan dukungan dan doa untukku.

SANWACANA

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan rezeki-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Retina Printing Bandar Lampung dengan judul: "PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA PT. RETINA PRINTING BANDAR LAMPUNG".

Penulisan laporan akhir ini merupakan salah satu syarat bagi peneliti untuk memperoleh gelar Ahli Madya Keuangan dan Perbankan Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

Peneliti mengucapkan terimakasih atas segala do'a, dorongan, dan bimbingannya kepada :

1. Bapak Dr. Nairobi, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Bapak Aripin Ahmad, S.E.,M.Si., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Lampung
3. Bapak Dr. Ribhan, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Manajemen.
4. Ibu Dwi Asri Siti Ambarwati, S.E., M.Sc., selaku Kepala Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan Universitas Lampung.
5. Ibu Dr. Dorothy Rouly H. Pandjaitan, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing Lapangan I (DPL) yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, perhatian, motivasi, saran, pengarahan, dan semangat kepada penulis hingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini
6. Ibu Nindytia Puspitasari Dalimunthe, S.E., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing Lapangan II (DPL) yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, perhatian, motivasi, saran, pengarahan, dan semangat kepada penulis hingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Bapak Hidayah Wiweko, S.E., M.Si Selaku Penguji Utama.
8. Bapak Mirwan Karim, S.E .M.M. Selaku Dosen Pembimbing Akademik.
9. Seluruh Dosen Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan yang telah

memberikan bekal ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada penulis dan staf atau karyawan yang telah memberikan bantuan dan kerjasamanya selama ini.

10. Seluruh Pegawai di PT.Retina Printing Bandar Lampung. Terimakasih atas bimbingan dan kerjasamanya selama peneliti menjalankan Praktik Kerja Lapangan.
11. Kepada keluarga, adik-adikku tersayang Ahmad Fadli Sifa Vannesa dan Syakilla Misha Sifa Safana yang telah memberikan dukungan kepadaku.
12. Bapak Nasirudin. Selaku Administrasi Diploma III Keuangan dan Perbankan.
13. Untuk teman-teman ku tersayang, Elvira Natalia, Tsabitha, Kania, Yoeana, Nina, Tria, Dinda yang selalu memberikan semangat, bantuan, dukungan, serta do'a dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Teman-teman kelas Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung angkatan 2018.
14. Almamater tercinta yang menjadi identitas selama masa studi.

Peneliti menyadari bahwa Laporan Akhir yang ditulis ini belum sempurna, untuk itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca Laporan Akhir ini menjadi lebih baik dan dapat memberikan informasi yang berguna bagi para pembaca.

Wassalamu'alaikumWr. Wb

Bandar lampung, 31 Maret 2022

Peneliti,

Indah Octha Frashanti

NPM. 1801081032

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
RIWAYAT HIDUP.....	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
SANWACANA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penulisan Laporan Akhir.....	3
1.4 Manfaat dan Kegunaan Penulisan Laporan Akhir.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Piutang.....	5
2.1.1 Pengertian Piutang	5
2.1.2 Klasifikasi Piutang.....	6
2.1.3 Jenis – Jenis Piutang	6
2.1.4 Penggolongan Piutang	7
2.1.5 Pengakuan Piutang.....	7
2.1.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang	8
2.1.7 Perputaran piutang.....	10

2.1.8	Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas	10
2.1.9	Pengendalian perputaran piutang	11
2.1.10	Kebijakan penagihan.....	12
2.2	Penjualan	12
2.2.1	Pengertian Penjualan.....	12
2.2.2	Tujuan Penjualan	12
2.2.3	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	13
BAB III METODE DAN PROSES PENYELESAIAN KERJA PRAKTIK.....		15
3.1	Desain Penelitian	15
3.2	Jenis dan Sumber Data	15
3.3	Metode Pengumpulan Data	16
3.4	Objek Kerja Praktik.....	17
3.4.1	Lokasi dan Waktu kerja Praktik.....	17
3.4.2	Gambaran Umum Perusahaan	17
3.4.2.1	Profil Singkat Perusahaan.....	17
3.4.2.2	Visi dan Misi	18
3.4.2.3	Bidang Usaha Perusahaan	19
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		23
4.1	Sistem Pembayaran Piutang Pada PT.Retina Printing.....	23
4.1.1	Metode Pembayaran	23
4.1.2	Waktu jatuh tempo piutang pada PT. Retina Piutang.....	23
4.2	Standar Operasional Prosedur	23
4.3	Kebijakan Penagihan Piutang.....	24
4.4	Perhitungan total piutang apabila terjadi keterlambatan pembayaran piutang oleh konsumen.....	25
4.5	Keterlambatan pembayaran piutang oleh konsumen pada PT. Retina Printing.	26
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		31
5.1	Simpulan.....	31
5.2	Saran	31
DAFTAR PUSTAKA		32
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

No.Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Data Laporan Piutang Pada PT. Retina Printing Daerah Bandar Lampung Periode Januari – Juni 2021	2
Tabel 4.1 Data Piutang Konsumen Selama Bulan Januari-Juni Pada PT. Retina Printing	27
Tabel 4.2 Konsumen PT. Retina Printing Yang Melakukan Keterlambatan Pembayaran Piutang Selama Bulan Januari-Juni 2021.	29

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Wawancara

Lampiran 2 Hasil Wawancara

Lampiran 3 Form Pengajuan Judul Laporan Akhir

Lampiran 4 Surat Keterangan PKL

Lampiran 5 Jurnal Kegiatan PKL

Lampiran 6 Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan 1 dan 2

Lampiran 7 Penilaian Instruktur PKL

Lampiran 8 Beberapa Contoh Produk pada PT. Retina Printing

Lampiran 9 Mesin percetakan PT.Retina Printing

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan pada umumnya didirikan bertujuan untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya, serta berusaha untuk mendapatkan laba yang maksimal untuk kemajuan perusahaan yang didirikan. Laba maksimal ini dapat dicapai apabila perusahaan dapat meningkatkan kegiatan pokok perusahaan. Bagi perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, meningkatkan kegiatan pokok perusahaan dilakukan dengan meningkatkan volume penjualan.

Oleh sebab itu, perusahaan harus memiliki perencanaan yang dibuat secara matang dan terarah di berbagai bidang yang menyangkut kegiatannya. Suatu perusahaan dituntut untuk memiliki suatu sistem yang baik agar suatu perusahaan lebih terarah untuk mendapatkan laba yang maksimal dan sedikit kemungkinan akan mendapat kendala karena suatu sistem yang telah digunakan dengan baik sangat bermanfaat bagi setiap perusahaan.

Penjualan merupakan aktivitas utama dalam sebuah perusahaan karena pendapatan terbesar perusahaan diperoleh dari penjualan yang dilaksanakan. Pengelolaan penjualan yang kurang baik utamanya dalam penjualan kredit, dapat menimbulkan terjadinya kecurangan dan risiko yang dapat merugikan perusahaan. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan informasi penjualan yang bertujuan untuk mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan sehingga perusahaan dapat terhindar dari kecurangan risiko tersebut.

Menurut Setiawan (2010:199) piutang usaha merupakan suatu bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa. Piutang merupakan klaim atas uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak lainnya. Piutang usaha pada umumnya ialah kategori yang paling signifikan dari piutang dan merupakan hasil dari aktivitas normal perusahaan, yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Piutang usaha dapat diperkuat dengan janji pembayaran tertulis secara formal dan di klasifikasikan sebagai wesel tagih (*notes receivable*).

Berikut ini merupakan data laporan piutang dan penjualan PT.Retina Printing daerah Bandar Lampung periode Januari – Juli 2021.

Tabel 1.1 Data Laporan Piutang Pada PT. Retina Printing Daerah Bandar Lampung Periode Januari – Juni 2021

No	Nama pelanggan	Tanggal Pembelian	Nilai Piutang yang harus dibayar	Total Kredit	Keterangan
1	Yoga Master	25/05/2021	Rp. 787.500,00	Rp. 787.500,00	Tepat waktu
2	Dimsum	18/05/2021	Rp. 200.000,00	Rp. 200.000,00	Tidak tepat waktu
3	Mega Rake	18/05/2021	Rp. 480.000,00	Rp. 480.000,00	Tidak tepat waktu
4	Budi	30/12/2021	Rp. 595.000,00	Rp. 595.000,00	Tepat waktu
5	Antoni	18/05/2021	Rp. 80.000,00	Rp. 80.000,00	Tidak tepat waktu
6	Anton T	19/05/2021	Rp. 56.000,00	Rp. 56.000,00	Tidak tepat waktu
7	Ratna PTPN7	25/05/2021	Rp. 2.000.000,00	Rp. 2.000.000,00	Tepat waktu
8	Pak Ismail	18/05/2021	Rp. 50.000,00	Rp. 50.000,00	Tepat waktu
9	Abang Rama	15/04/2021	Rp. 1.000.000,00	Rp. 1.000.000,00	Tepat waktu
10	Pak Rohimat	18/05/2021	Rp. 485.000,00	Rp. 485.000,00	Tepat waktu
11	Puskesmas SegalaMider	25/05/2021	Rp. 130.000,00	Rp. 130.000,00	Tidak tepat waktu
12	Roti Keset	19/05/2021	Rp. 335.000,00	Rp. 335.000,00	Tepat waktu
13	Bisri	26/02/2021	Rp. 975.000,00	Rp. 975.000,00	Tepat waktu
14	Pak Casyadi	11/03/2021	Rp. 1.255.000,00	Rp. 255.000,00	Tepat waktu

No	Nama pelanggan	Tanggal Pembelian	Nilai Piutang yang harus dibayar	Total Kredit	Keterangan
15	Mayang	12/06/2021	Rp. 250.000,00	Rp. 250.000,00	Tepat waktu
16	Ibu Fatimah	25/06/2021	Rp. 1.225.000,00	Rp. 725.000,00	Tidak tepat waktu

Pada Tabel 1.1 dapat diketahui pada bulan Januari – Juni 2021 terdapat 16 transaksi penjualan, dari 16 transaksi penjualan yang terjadi selama bulan Januari-Juni 2021 tersebut terjadi keterlambatan pembayaran piutang sebesar 37,5% dari transaksi penjualan atau sekitar 6 transaksi penjualan. Sehingga transaksi penjualan yang dibayar tepat waktu sebesar 62,5% atau sebanyak 10 transaksi penjualan. Hal itu menunjukkan pembayaran piutang pada PT. Retina Printing masih besar jumlahnya karena masih terdapat beberapa keterlambatan pembayaran piutang oleh konsumen pada PT. Retina Printing Bandar Lampung.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis merasa tertarik untuk mengkaji **“PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA PT.RETINA PRINTING BANDAR LAMPUNG”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berkaitan latar belakang yang penulis jelaskan maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu “Apakah pembayaran piutang terhadap penjualan pada PT. Retina Printing sudah berjalan dengan efektif?”

1.3 Tujuan Penulisan Laporan Akhir

Adapun tujuan penulisan laporan akhir ini adalah untuk meninjau permasalahan piutang agar dapat berjalan efektif pada PT.Retina Printing Bandar Lampung.

1.4 Manfaat dan Kegunaan Penulisan Laporan Akhir

1. Bagi Penulis

Untuk salah satu syarat dalam mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung tahun akademik 2020/2021.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi perusahaan yang bersangkutan.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat serta ilmu pengetahuan yang lebih luas dan dapat juga dijadikan sebagai bahan lebih lanjut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Piutang

2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang usaha atau piutang dagang merupakan piutang atau tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang dagang biasanya diberikan penjual kepada pembeli barang dagang atau jasa dasar kepercayaan, tanpa disertai dengan janji tertulis secara formal. Selain piutang dagang, ada juga piutang yang timbul bukan dari penjualan barang dan jasa, misalnya piutang wesel, piutang kepada pemegang saham, piutang deviden, dan lain-lain". (Sari; 2015). "Piutang merupakan aktiva lancar atau kekayaan perusahaan yang timbul karena ada penjualan secara kredit. Cara penjualan kredit ini merupakan cara yang biasanya dilakukan dalam dunia bisnis untuk dapat menarik para pelanggan pembeli barang dan jasa dalam perusahaan. Piutang (*receivable*) adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang)". "Piutang adalah seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lainnya, mencakup perorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari aktiva lancar perusahaan". (Kieso, dkk; 2013)

2.1.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Hery (2015) piutang diklasifikasi sebagai berikut :

1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)

Piutang usaha yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang disebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar (*current asset*).

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel yaitu piutang atau tagihan yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara tertulis disertai dengan janji tertulis.

3. Piutang Lain-lain (*Other Receivable*)

Piutang Lain-lain yaitu piutang yang jangka waktu lebih satu tahun termasuk dalam piutang jangka panjang dan tidak berkaitan dengan operasi sehari-hari yang biasanya dilaporkan di neraca sebagai kelompok aktiva tidak lancar.

2.1.3 Jenis – Jenis Piutang

Menurut Kieso,dkk (2013) piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu sebagai berikut:

1. *Piutang Lancar* ,piutang lancar merupakan piutang yang akan ditagih dalam masa satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang

lebih panjang.

2. *Piutang Tidak Lancar*, Piutang tidak lancar merupakan piutang yang akan tertagih lebih dari satu tahun.

2.1.4 Penggolongan Piutang

Pengklasifikasian piutang di lakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut Rudianto (2012) berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok yakni:

1. Piutang Usaha

Yakni piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

2. Piutang bukan usaha

Merupakan piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang ataupun jasa yang dihasilkan perusahaan.

2.1.5 Pengakuan Piutang

Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau memberikan jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. istilah pengakuan itu sendiri terkandung arti “proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur serta kriteria pengakuan dalam neraca ataupun laporan laba rugi”. (Ikatan Akuntan Indonesia 2004). Pengakuan piutang usaha sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan kas terelisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya di akui pada waktu hak milik atas barang beralih kepada pembeli.

2.1.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang.

Menurut Riyanto (2013) faktor jumlah faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit

Besar kecilnya volume penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan akan berpengaruh terhadap jumlah piutang yang terdapat dalam perusahaan semakin besar volume penjualan kredit maka semakin besar pula investasi dalam piutang perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil volume penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan maka jumlah piutang akan semakin kecil.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat atas penjualan kredit yang ditetapkan pihak perusahaan dapat bersifat ketat atau lunak. Semakin ketat syarat pembayaran yang ditetapkan, maka semakin cepat pengembalian piutang. Sehingga jumlah piutang perusahaan akan semakin kecil. Sebaliknya semakin lunak syarat pembayaran yang ditetapkan, maka pengembalian piutang akan lebih lama dan jumlah piutang akan lebih besar.

3. Ketentuan Dalam Pembatasan Kredit

Perusahaan dapat menetapkan batas pemberian kredit kepada pelanggan. Semakin tinggi batas yang ditetapkan, maka semakin besar pelanggan membeli secara kredit, sehingga jumlah piutang akan lebih besar.

4. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang dapat dilakukan secara aktif maupun pasif. Bila digunakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan biaya tambahan untuk mendanai usaha ini. Dengan

menggunakan cara ini piutang yang ada akan cepat tertagih, sehingga akan memperkecil jumlah piutang perusahaan. Namun, bila perusahaan menerapkan cara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan

Kebiasaan para pelanggan untuk membayar periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan jika pelanggan membayar pada periode sesudah *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar, karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk terealisasi menjadi kas. Dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melaksanakan penilaian 5C dari calon pelanggan, yaitu:

a. *Character*

Character menggambarkan keinginan atau kemauan para pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor-faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

b. *Capacity*

Capacity merupakan pendapat subjektif mengenai kemampuan dari pelanggan, dengan menunjukkan bahwa perusahaannya beroperasi sukses.

c. *Capital*

Capital berhubungan dengan penilaian sumber-sumber *financial* dari perusahaan pelanggan, terutama ditunjukkan oleh neraca.

d. *Collateral*

Collateral berhubungan dengan pencerminkan aktiva pelanggan sebagai jaminan atas kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.

e. *Condition*

Condition menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

2.1.7 Perputaran piutang

Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang di tanamkan dalam piutang semakin rendah, dan tentunya bagi perusahaan semakin baik.

Menurut Riyanto dalam Ririn Arianti & N. Rusnaeni (2018) mengatakan bahwa perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan panjangnya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas. Sedangkan, menurut Bramasto dalam Susan Rachmawati (2018) mengatakan bahwa perputaran piutang berasal dari lamanya piutang dirubah menjadi kas, piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit.

2.1.8 Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas

Piutang muncul karena perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume usahanya. Menurut Riyanto dalam Ririn Arianti & N.

Rusnaeni (2018) berkata perputaran piutang menunjukkan periode tingkatnya modal kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menunjukkan semakin cepat perusahaan memperoleh keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat.

2.1.9 Pengendalian perputaran piutang

Piutang merupakan unsur penting dalam neraca. prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan anggota. Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk memberikan pinjaman, sampai setelah persiapan survey dan pemberian pinjaman, dan berakhir dengan penagihan hasil pemberisan pinjaman.

Ada 3 (Tiga) Bidang pengendalian piutang:

1. Pemberian kredit, kebijakan kredit dan syarat kredit tidak harus mempersulit para konsumen yang baik, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang sangat besar karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.
2. Penagihan (Collections) apabila telah diberikan kredit nasabah (anggota) harus dilakukan penagihan setiap melebihi tanggal atau jatuh tempo yang telah ditentukan, untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang tepat atau yang telah ditentukan dan disetujui oleh konsumen (anggota).
3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak. Membuat sistem pengendalian intern yang memadai untuk memastikan bahwa semua pemberian kredit sudah di bukukan sebagai piutang anggota.

2.1.10 Kebijakan penagihan

Kebijakan penagihan (*collection policy*) adalah prosedur yang meliputi waktu dan cara-cara penagihan agar pelanggan membayar tepat waktu. Misalnya, perusahaan akan melakukan langkah – langkah penagihan:

1. Mengingatkan via telepon kepada pelanggan yang belum membayar pada satu hari setelah batas akhir penagihan,
2. Mengingatkan via surat kepada pelanggan yang belum membayar sesudah tujuh hari dari batas akhir penagihan.

2.2 Penjualan

2.2.1 Pengertian Penjualan

Menurut Soemarso S.R dalam Dadi Suraatmaja (2015) menyatakan bahwa pengertian penjualan adalah sebagai berikut: “Penjualan merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berkitab timbulnya piutang, kas dan aktiva”

Menurut Basu swastha dalam Ridha Alhalim (2016), penjualan adalah “Ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan”.

Dari pengertian diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa penjualan merupakan transasksi antara penjual dan pembeli untuk menawarkan barang atau jasa untuk menghasilkan keuntungan.

2.2.2 Tujuan Penjualan

Pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan seperti yang dirumuskan oleh Basu Swastha dalam Ridha Alhalim (2016) adalah sebagai berikut:

1. Berusaha mencapai volume penjualan tertentu
2. Berusaha mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut, tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para ahli penjualan. Dalam hal ini perlu adanya kerja sama yang baik didalam perusahaan.

2.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain :

1. Kondisi dan kemampuan Pasar

Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tersebut, penjualan harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu :

- a. Jenis dan karakteristik yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan, seperti :pembayaran, dan penghantaran.

2. Kondisi Pasar

Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain :

- a. Jenis pasarnya,apakah pasar konsumen, pasar industri, atau pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c. Daya beli
- d. Frekuensi pembeliannya
- e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk:

- a. Kemampuan membiayai penelitian pasar yang dilakukan.
- b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan (bayar upah, bayar promosi produk)
- c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

BAB III

METODE DAN PROSES PENYELESAIAN KERJA PRAKTIK

3.1 Desain Penelitian

Menurut Sugiyono (2017) metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut, terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Oleh karena itu, peneliti memilih menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengelola, dan menganalisis data hasil penelitian tersebut. Penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus (Sugiyono; 2017).

3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan seluruhnya bersumber dari objek penelitian, yaitu PT.Retina Printing Bandar Lampung, sedangkan data-data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari peninjau langsung di lapangan pada objek penelitian. Data tersebut diperoleh dari wawancara yang dilakukan dengan pihak karya dan pihak yang terkait di PT.Retina Printing Bandar Lampung. (Kuisisioner wawancara dapat dilihat pada lampiran 1 dan hasil wawancara dapat dilihat pada lampiran 2).

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data-data yang diperoleh dari literatur yang berkaitan dengan judul laporan akhir, observasi serta dokumen perusahaan.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Praktek Kerja Lapangan (PKL), yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke perusahaan selama kurang lebih 2 hari pada tanggal 25 Maret sampai dengan 26 Maret 2021 untuk mendapatkan data primer pengamatan dan wawancara dengan pihak perusahaan.
2. Studi Pustaka merupakan suatu pengumpulan data yang diperoleh dari buku-buku, literatur, jurnal-jurnal ilmiah yang berhubungan dengan topic-topik yang akan dibahas dan yang akan disesuaikan dengan pengamatan yang sudah dilakukan yang ada dengan cara membandingkan, dan serta menyesuaikan antara teori dengan praktek yang dilakukan atau dapat juga dilakukan dengan pengumpulan data yang dapat diperoleh dari berbagai sumber yang ada.
3. Wawancara merupakan metode pengumpulan data dan informasi dengan secara langsung kepada pemimpin serta karyawan yang bekerja pada perusahaan yang bersangkutan dengan data yang diperlukan agar lebih jelas.

3.4 Objek Kerja Praktik

3.4.1 Lokasi dan Waktu kerja Praktik

Lokasi Kerja Praktik di PT. Retina Printing, Jl. Pisang No.85, Pasir Gantung, Bandar Lampung. Waktu kerja praktik dilaksanakan sejak tanggal 25 Maret sampai dengan 26 Maret 2021.

3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan

3.4.2.1 Profil Singkat Perusahaan

PT. Retina Printing merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang percetakan. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Yusnadi, S.T dimana beliau adalah salah satu anggota PKS ,yang sekarang menjabat sebagai bendaharawan, Beliau merupakan pendiri serta pemilik dari PT. Retina Printing. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2005, sejak tahun 2005 – 2019 Retina Printing masih dalam bentuk CV, dan pada tahun 2019 sampai dengan sekarang Retina Printing sudah berbentuk PT (PT.Retina Printing). PT. Retina Printing ini dirangkap dalam satu manajemen yang mempunyai 3 divisi / cabang (printing, souvenir, dan Akrilik). 3 Divisi / Cabang pada PT. Retina Printing.

1. *Printing* (Percetakan)

Printing mempunyai tugas sebagai tenaga percetakan untuk menghasilkan teks dan gambar dengan tinta diatas kertas dengan menggunakan templet, printing yang baisanya dilakukan di atas kertas beralih menjadi diatas mesin cetak yang sering dilakukan juga pada plastik, kain dan bahan komposit.

2. Souvenir

Souvenir adalah barang-barang kerajinan tangan atau buatan pabrik, yang merupakan hasil kreativitas. Jenis-jenis souvenir yang disediakan pada

PT.Retina Lintas Khatulistiwa adalah seperti : Tumbler, Kipas, Mug Souvenir Pernikahan dan Cedera Mata untuk digunakan sesuai kebutuhan konsumen.

3. Akrilik

Akrilik adalah plastik polimer transparan berupa lembaran yang biasanya dijadikan bahan substitusi dari kaca. Akrilik sangat ringan, bahkan hingga 30%, lebih ringan dari kaca pada umumnya. Akrilik mempunyai kemampuan untuk mentransfer cahaya, menahan panas dan mempunyai kemampuan struktural yang lebih kuat dari kaca.

PT.Retina Printing merupakan usaha keluarga yang didirikan pada Bapak Yusnadi, S.T. Bapak Yusnadi, S.T hingga sekarang lah yang bertanggung jawab di PT.Retina Printing ini sampai ke keturunan selanjutnya. Semakin berkembang bisnis dibidang percetakan ini PT.Retina Printing sudah memiliki 3 cabang yang berlokasi di Jl. Pisang No.85 Pasir Gintung, Pusat Retina Printing sendiri, untuk yang berada di Jl. Teuku Umar depan makam pahlawan yaitu Tumbler Namaku (souvenir), dan Buana Laser (Akrilik) berada di Jl. Za pagar alam gang cengkeh v No. 16.

3.4.2.2 Visi dan Misi

1. Visi

"Menjadi perusahaan percetakan pilihan masyarakat yang memiliki produk berkualitas dan menjadi inspirasi bagi anak negri".

2. Misi

a. Berjuang untuk meraih kebahagiaan di dunia dan di akhirat.

- b. Membangun budaya perusahaan yang dapat meningkatkan kreatifitas individu dan kerjasama tim.
- c. Solusi bagi masyarakat dengan pelayanan sepenuh hati.

3.4.2.3 Bidang Usaha Perusahaan

PT. Retina Printing adalah perusahaan yang bergerak di bidang percetakan printing (berbagai kertas), pembuatan souvenir, dan pembuatan akrilik bagi yang membutuhkan. Sejak berdirinya PT. Retina Printing memiliki divisi yang berbeda-beda yang dirangkap dalam satu manajemen. Perusahaan membuat/menjual berbagai variasi sesuai dengan kebutuhan konsumennya.

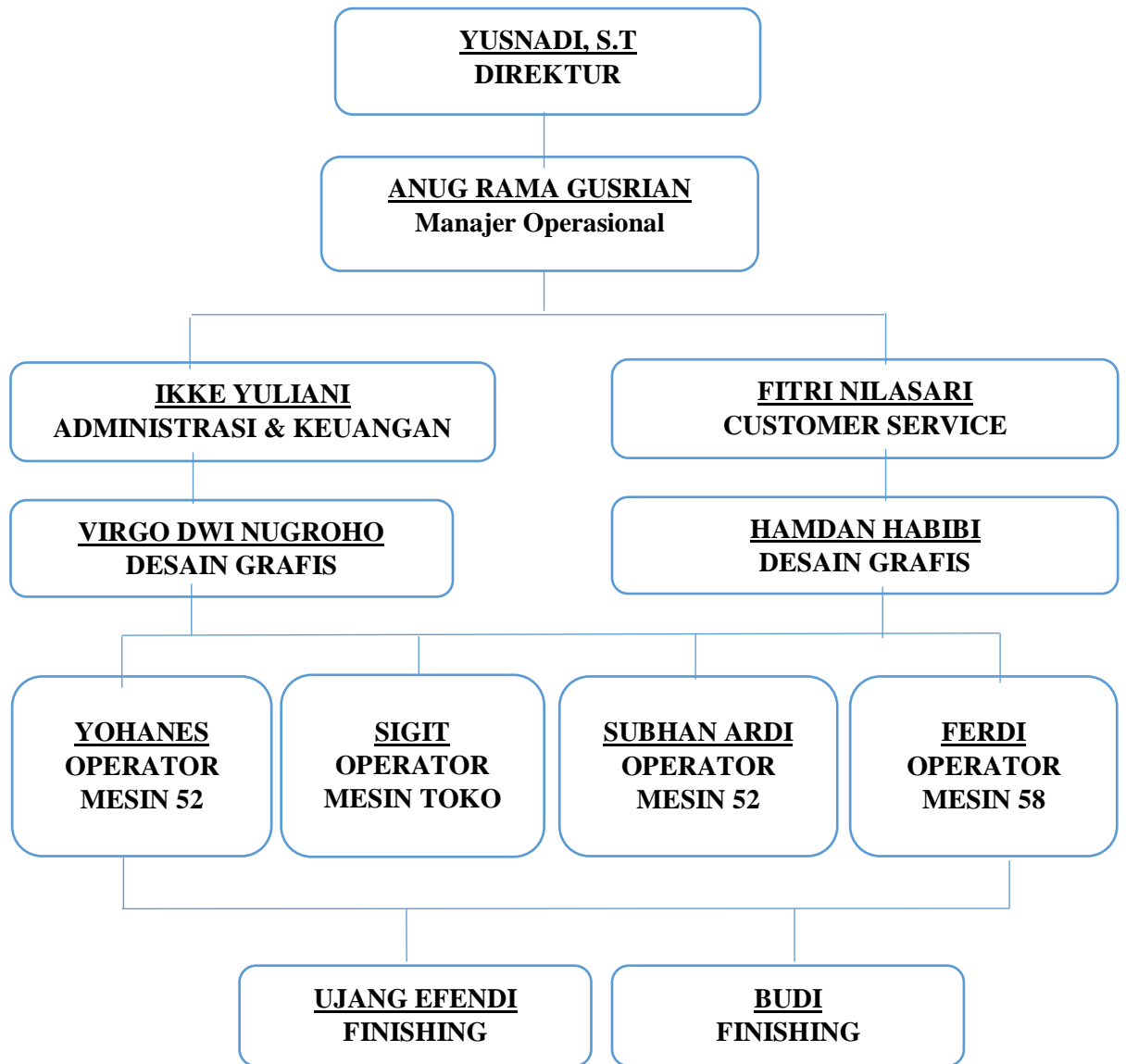
1. Tugas, Wewenang, dan Tanggung Jawab pegawai PT. Retina Printing Bandar Lampung

Seluruh pegawai PT. Retina Printing dilengkapi dengan uraian tugas, kewenangan memutuskan pengeluaran, dan jasa lain. Selain itu pegawai bertanggung jawab kepada kepala bagian, sedangkan kepala bagian bertanggung jawab kepada pemilik perusahaan (owner).

2. Struktur Organisasi PT. Retina Printing Bandar Lampung

Setiap perusahaan mempunyai struktur organisasi yang berbeda-beda, tergantung dari sifat perusahaan ini sendiri. Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting, karena adanya struktur organisasi menciptakan kerjasama yang harmonis antar berbagai individu dalam organisasi guna untuk meningkatkan tujuan bersama perusahaan. Dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan maka diperlukan kerjasama dan kesatuan pendapat, kerjasama ini meliputi adanya pembagian tugas dan tanggung jawab secara sistematis dalam struktur organisasi perusahaan.

Untuk lebih jelasnya mengenai struktur organisasi PT.Retina Printing Bandar Lampung, dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber : PT. Retina Printing Bandar Lampung Tahun 2021

a. Direktur

- 1) Mengimplementasi visi dan misi dari perusahaan yang dipimpin.
- 2) Menyusun strategi bisnis untuk memajukan perusahaan .
- 3) Melakukan evaluasi terhadap perusahaan yang dipimpin .

- 4) Melakukan rapat dengan semua jajaran yang ada pada perusahaan tersebut .
 - 5) Menunjuk orang yang mampu memimpin.
 - 6) Mengawasi suatu bisnis dan proses bisnis perusahaan yang dia pimpin.
- b. Manajer Operasional
- 1) Mengarahkan dan mengelola tim operasional .
 - 2) Menekan biaya pengeluaran perusahaan.
 - 3) Meningkatkan efektivitas operasional pada perusahaan.
 - 4) Memberikan operasional penuh.
 - 5) Meninjau kinerja.
 - 6) Menganalisis proses bisnis.
- c. Customer Service
- 1) Melayani pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pelanggan atau konsumen.
 - 2) Memberikan informasi yang diinginkan konsumen mengenai suatu produk selengkap mungkin.
 - 3) Melakukan penanganan terhadap keluhan-keluhan yang disampaikan oleh konsumen.
 - 4) Membina hubungan baik dengan pelanggan, sehingga pelanggan merasa puas, senang, dan semakin percaya kepada perusahaan.
 - 5) Melakukan pencatatan administrasi penjualan disebuah perusahaan.
- d. Administrasi dan Keuangan
- 1) Merencanakan cash flow perusahaan.
 - 2) Mencatat penerimaan dan pengeluaran sehari-hari.

- 3) Membuat laporan keuangan harian, mingguan, bulanan dan tahunan.
- 4) Menjalankan fungsi administrasi perusahaan.
- 5) Mengkalkulasi orderan.

e. Desain Grafis

- 1) Merencanakan konsp dengan memplajari materi dan informasi.
- 2) Memulai ide-ide desain untuk mengembangkan produk, promosi, pemasaran dan website.

f. Operator Mesin 52, Mesin Toko, Mesin 58

- 1) Menguji dan memastikan kinerja mesin sebelum pekerjaan utama dimulai.
- 2) Mengatur seluruh informasi operasi mesin sesuai kebutuhan produksi.
- 3) Memantau mesin selama prosedur produksi berlangsung.
- 4) Memastikan mesin dikalibrasi dan dikalibrasi ulang sebelum dan setelah prosedur.

g. Finishing

Bertanggung jawab atas penyelesaian akhir setiap order cetakan, baik pemotongan,penjilidan maupun pengepakan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung mengenai Pembayaran Piutang Terhadap Penjualan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung dapat disimpulkan bahwa:

Hasil pembahasan Pembayaran Piutang Pada PT.Retina Printing Bandar Lampung mengenai Pembayaran Piutang Terhadap Penjualan Pada PT.Retina Printing Bandar Lampung selama bulan Januari-Juni 2021 dapat diketahui dari 16 konsumen terdapat 6 konsumen yang melakukan keterlambatan pembayaran piutang dan 4 konsumen yang dikenakan denda sebesar 2% karena pembayaran yang dilakukan lebih dari dua minggu dari masa waktu jatuh tempo, maka secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa Pembayaran Piutang Terhadap Penjualan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung belum berjalan dengan efektif.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil pembahasan yang dilakukan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung mengenai Pembayaran Piutang Terhadap Penjualan pada PT.Retina Printing Bandar Lampung, maka penulis memberikan saran agar sebaiknya PT.Retina Printing tidak memberikan kredit baru kepada konsumen yang masih memiliki piutang yang belum dibayarkan kepada PT.Retina Printing untuk menghindari penumpukan piutang konsumen, untuk menghindari penumpukan piutang konsumen yang akan menyebabkan konsumen melakukan keterlambatan pembayaran piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhalim, Ridha. 2016. pengaruh strategi pemasaran terhadap tujuan penjualan pada pt. danbi international di kabupaten garut. *Skripsi,fakultas ekonomi Unpas*.
- Arianti, Ririn dan Rusnaeni N. 2018. *Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: BPFE
- Hery. 2015. *Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition*. PT. Grasindo. Jakarta.
- Kieso, Donald E, Jerry J, Weygandtv & Terry D, Warfield. 2013. *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Erlangga
- Rachmawati, Susan. 2018. *Analisis Perputaran Aktiva Dan Perputaran Piutang Kaitannya Terhadap Return On Pada Pt. Pos Indonesia (Persero) Bandung*. Jurnal Ekonomi Unikom – jurnal.unikom.ac.id
- Riyanto , Bambang. 2013. *Dasar – Dasar Pembelanjaan perusahaan*. Edisi Empat. Yogyakarta: BPFE
- Sari, A.L. 2015. *Analisis Faktor – Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT.Pelindo III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang*. Semarang : Program Ahli Madya Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang
- Setiawan, Iwan. 2010. *Akuntansi Keuangan Menengah Jilid Satu (Intermediate Accounting)*. Bandung: Refika Aditama
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Suraatmaja, Dadi. 2015. pengaruh penerapan prosedur penjualan dan manfaat anggaran penjualan terhadap efektivitas penjualan (Studi pada PT Pupuk Kujang (Persero)). Cikampek. *Skripsi,fakultas ekonomi Unpas*.
-,Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI), 2004. *Standar Akuntansi Keuangan. Edisi Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat