

PENGENDALIAN PIUTANG SEBAGAI USAHA UNTUK MENINGKATKAN *EARNING POWER* STUDI KASUS PT SEMEN GRESIK (PERSERO) TBK

Chabib Bahari

ABSTRACT

Cementbusiness grows more global. Competition becomes tighter which are not only relying on the supply guarantee, product quality even more promotion. Sales Price aspect of product and flexibility on payment terms has begun the otherinterested aspect for consumers.

Distributors as an intermediary party are also expecting the same, therefore, Semen Gresik as a producer of cement has applied sales by credit withbonds. Sales by credit has proven increasing sales volume ofcement but alsobrought another impact for increasing receivable amount. It emerged when increase of sales volume occurred and or there 's price increase; generally increase of sales volume occurred in 2nd semester annually, whereas price increase could be occurred in 1st semester and 2nd semester.

Within the period of year -1998 — 2002 there were transitions on the application system, from FOXBASE to SYBASE (year 2000) and SYBASE to JD. Edward (year 2002) that caused Feceivable amount as recorded by Semen Gresik was different with the amount as recorded by the distributor. When adistributor paid their debt; it will not automatically reduce the receivable amount but it will be recorded in a temporary account as deposit money that will be reconciled by the both parties. It will influence at least time for drawing the receivable amount; more reconciliation, longer payment will be done by distributor.

Refer to an audit conducted in Semen Gresik based Ill Distributors spread in all market areas, in 5 year period since 1998 to 2002 shown that Semen Gresik has borne huge receivable amount, with the cycle of it can be categorized slow compared internationally with other world class enterprises and surely brought risk for unpaid that finally will impact to the company loss.

Refer to the research; there are some points that need to be improved such as controlling that cover payment performance of the distributors, well administrated collection, routine of collection and also proper payment settlement. For those, expected, the company will have high Earning Power and ready to compete with other cement producer in everywhere, as the import duty of cement is 0 %, it means cement is a world class product.

Keywords: Accounts Receivable Control, Earning Power

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan berkepentingan untuk maju dan berkembang, salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan menguasai pasar atau memperbesar pangsa pasar. Penguasaan pasar ditunjukkan dengan banyaknya produk perusahaan tersebut beredar dipasar dibanding dengan para pesaingnya; semakin banyak produk berada dipasar, semakin besar pulapangsa pasar yang dimilikinya.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk memperbesar penguasaan pasar adalah dengan menjual produk secara kredit, tidak tunai, yakni barang diserahkan kepada pembeli lebih dahulu dan pembayaran dilakukan kemudian setelah jatuh tempo; tentu hal ini sangat potensial menimbulkan piutang dagang yang besar dan tidak terkendali, apabila perusahaan tidak memiliki sistem pengendalian piutang yang memadai. PT. Semen Gresik (Persero) Tbk yang berkantor pusat di Gresik, sebagai perusahaan produsen semen terbesar di Indonesia, memiliki kapasitas terpasang sebesar: 17.200000 ton pertahun, dengan lokasi tersebar di Gresik, Tuban (Jawa Timur), Padang (Sumatra Barat) dan Tonasa (Sulawesi Selatan) dalam aktifitas pemasarannya tentu tidak lepas dari masalah piutang tersebut.

Dalam operasionalnya, perusahaan ini menjalankan usaha yang berlokasi di beberapa daerah tersebut dikelola

secara mandiri oleh masing-masing pabrik, artinya operasionalnya terbagi menjadi 3 bagian yang masing masing memiliki pimpinan setingkat Direksi (walapun dalam laporan kinerjanya dikonsolidasikan) dengan demikian pengelolaan usahanya terbagi sebagai berikut:

1. PT. Semen Gresik (Persero) Tbk sebagai group perusahaan, sekaligus juga sebagai anggota group
2. PT. Semen Padang (Persero) sebagai anak perusahaan (anggota group)
3. PT. Semen Tonasa (Persero) sebagai anak perusahaan (anggota group)

Mengingat luasnya perusahaan, maka pada penelitian ini meneliti khusus untuk PT Semen Gresik (Persero) Tbk sebagai anggota group, yakni Semen Gresik yang berlokasi di Gresik dan Tuban dengan kapasitas: 8.200.000 ton/tahun, dimana kebijakan keuangannya dilakukan secara mandiri, termasuk pengendalian piutangnya. PT Semen Gresik (Persero) Tbk yang selanjutnya disebut PTSG, merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam kelompok yang harus diaudit kinerjanya oleh akuntan public sesuai dengan ketentuan LOI (*Letter of Intent*) yang ditandatangani oleh IMF (*International Monetary Fund*) dengan Pemerintah Republik Indonesia. Kinerja yang diaudit oleh Akuntan Publik tersebut dalam periode tahun 1998 sampai

2002, dan didapat hasil bahwa dalam kegiatan penjualan telah terjadi kurang memadainya pengendalian kredit kepada distributor, dimana:

Sesuai dengan standar syarat-syarat penjualan PTSG, syarat-syarat pembayaran apabila penjualan semen dilakukan secara kredit di pulau Jawa adalah 30 hari, dan 45 hari untuk penjualan antar pulau (luar pulau Jawa) menunjukkan bahwa jumlah *outstanding* piutang rata-rata adalah 30 hari untuk penjualan lokal di pulau Jawa dan 45 hari untuk penjualan antar pulau (diluar Jawa); sedangkan umur piutang usaha menurut beberapa perusahaan semen kelas dunia adalah selama 40 hari.

1. Diduga terdapat piutang usaha yang lebih dari 45 hari, terutama disebabkan oleh: Pada Periode 1998-2002, terdapat transisi aplikasi sistem yang digunakan dari FOOASE ke SYBASE (tahun 2000) dan SYBASE ke JD. EDWARD (tahun 2002), sehingga menyebabkan jumlah piutang yang dicatat PTSG berbeda dengan jumlah yang dicatat distributor. Pada saat distributor membayar jumlah piutang, tidak langsung mengurangi jumlah piutang, namun dicatat pada akun sementara sebagai uang titipan.
2. Pihak PTSG memberikan kelonggaran kepada distributor untuk membayar piutang lebih lama dari syarat-syarat penjualan karena kondisi persaingan menuntut adanya kelonggaran tersebut dan adanya waktu pengiriman barang keluar pulau yang sangat dipengaruhi oleh kondisi pelabuhan ditempat tujuan, misalnya: kongesti, ataupun sembako yang mendapat prioritas lebih dahulu dibanding semen.
3. Kurangnya koordinasi antara Departemen Pemasaran dan Departemen Keuangan.
4. Akibat dari adanya hal-hal diatas, kerugian yang dialami PTSG akibat

kurang tegasnya penagihan yang dilakukan PTSG, baik dengan anak perusahaan maupun pihak ketiga lainnya telah mengakibatkan kerugian efisiensi

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: Untuk mengetahui cara mengendalikan piutang dagang di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk, serta untuk mengetahui hasil pengendalian piutang tersebut dapat digunakan pihak manajemen sebagai usaha untuk meningkatkan *earning power* perusahaan.

LANDASAN TEORI

Penelitian yang berkaitan dengan piutang cukup bervariasi, namun yang berkaitan dengan pengendalian piutang sangat terbatas, apalagi dikaitkan dengan *Earning Power* perusahaan. Penelitian yang terkait dengan piutang salah satunya adalah dilakukan oleh Nurul Hidayati (2003) tentang pengaruh *current ratio*, *receivable turnover*, *debt ratio* dan *return an equity* terhadap *price earning ratio* pada perusahaan makanan dan minuman di Bursa Efek Surabaya. Persamaan dengan penelitian terdahulu, bahwa unsur piutang sama-sama menjadi obyek Penelitian, perusahaan yang diteliti pun perusahaan yang telah *go public* dan tercatat di Bursa Efek; sedang perbedaannya adalah:

1. Tujuan penelitian tidak-sama, dimana peneliti sebelumnya mengkaitkan piutang dengan *price earning ratio*; sedangkan penelitian ini terkait dengan *earning power* perusahaan.
2. Lokasi penelitian, peneliti sebelumnya meneliti data-data perusahaan *go public* kelompok makanan dan minuman, sedangkan penelitian ini mengambil studi kasus di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk saja.

Pengertian piutang menurut Abas Kartadinata (1990: 167), piutang adalah suatu perkiraan aktiva yang menunjukkan jumlah yang terutang pada perusahaan sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa. Sedangkan Pengertian piutang menurut Sutrisno (2001 :61), piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat dari penjualan secara kredit. Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa piutang adalah hasil penjualan produk perusahaan (barang dan jasa) dimana uangnya tidak dapat diterima pada waktu terjadinya penjualan; melainkan akan diterima dalam beberapa waktu setelah perusahaan menyerahkan barang dan jasanya dan hal ini tercatat dalam perkiraan aktiva (*assets*).

Piutang adalah salah satu unsur modal kerja yang cukup penting dalam perusahaan, walaupun tingkat likuiditasnya tidak setinggi kas, namun besar kecilnya kas sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya piutang. Apabila piutang dapat lancar dalam penagihannya, akan menjadi kas masuk, dan bersama-sama dengan hasil penjualan tunai akan menjadi sumber dana untuk memenuhi kewajiban perusahaan, baik untuk pembayaran upah/ gaji pegawai, bayar utang, pembelian aktiva tetap (mesin, peralatan, dsb), pembelian bahan baku, bahan mentah, bahan baku penolong dan lainnya yang semuanya untuk kelangsungan hidup perusahaan. Dapat dibayangkan apabila penagihan piutang tidak lancar, sumber dana perusahaan akan hanya dari penjualan tunai yang umumnya tidak besar dan dari penjualan aktiva tetap yang tentunya tidak rutin; untuk memenuhi kelangsungan hidup perusahaan adalah dengan melakukan pinjaman dengan resiko pembayaran bunga sebagai beban tetapnya. Kondisi perusahaan akan lebih memprihatinkan lagi apabila piutang

macet, dimana uang hasil penjualan kredit tidak dapat ditagih dari pelanggan, hal ini dapat menyebabkan kegiatan perusahaan sangat terganggu dan bahkan dapat berhenti total.

Menurut Abas Kertadinata (1990: 168), bahwa tujuan investasi dalam piutang adalah:

1. Untuk meningkatkan penjualan
Perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit akan mampu menjual lebih banyak barang dibanding dengan perusahaan yang menuntut pembayaran secara tunai; biaya yang harus dipikul perusahaan; karena sebagian dananyaterikat dalam piutang akan diimbangi dengan jumlah penjualan yang lebih tinggi.
2. Untuk meningkatkan laba
Investasi dalam piutang diharapkan akan meningkatkan penjualan. Penjualan yang lebih tinggi dapat diharapkan akan memberikan laba yang lebih besar bagi perusahaan. Hal ini akan terjadi bilamana contribution margin atau laba kotor barang-barang masih lebih besar daripada biaya-biaya sebagai akibat kebijakan kredit yang ditempuh perusahaan.
3. Untuk memenuhi syarat persaingan
Apabila perusahaan pesaingnya menjual barang-barangnya dengan kredit perusahaan harus menempuh kebijakan serupa untuk dapat bersaing dengan mereka; sebab apabila tidak para langganan akan melakukan pembelian- pembelian pada perusahaan pesaing yang memberikan kelonggaran syarat pembayaran.

Menurut Sutrisno (2001:61) faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah:

1. Besarnya volume penjualan kredit
Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan akan ikut

menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang, artinya semakin besar volume penjualan kredit akan semakin besar investasi pada piutang. Demikian pula sebaliknya, apabila volume penjualan sedikit, maka kebutuhan dana investasi pada piutang akan semakin sedikit pula.

2. Syarat pembayaran

Dalam penjualan kredit selalu tertera kapan piutang tersebut akan jatuh tempo dan apakah ada diskon yang diberikan; pemberian kelonggaran pembayaran kredit tersebut dapat dalam tempo 30 hari, 45 hari atau yang ditetapkan perusahaan. Lamanya jatuh tempo akan mempengaruhi investasi piutang, semakin panjang jangka waktu kredit akan semakin besar investasi pada piutang.

3. Plafon kredit

Dalam sistem penjualan kredit, para pelanggan akan diberi batas maksimal kredit yang dapat diambil sebagai plafon kredit. Plafon kredit ini untuk masing-masing pelanggan tidak harus sama, tetapi tergantung kepada besarnya usaha yang dimiliki oleh pelanggan dan juga tergantung pada tingkat kepercayaan perusahaan terhadap pelanggan. Semakin besar plafon kredit yang diberikan kepada pelanggan berarti semakin besar pula investasi dalam piutang.

4. Kebiasaan pembayaran pelanggan

Apabila dalam syarat pembayaran ada diskon atau potongan harga, maka investasi pada piutang akan semakin kecil; begitu pula apabila kebiasaan pelanggan membayar saat jatuh tempo dimana tanpa adanya diskon maupun potongan bayar, maka investasi pada piutang akan semakin besar.

5. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Memberikan piutang kepada pelanggan jauh lebih mudah

dibandingkan dengan penagihannya, oleh karena itu ada perusahaan yang menerapkan kebijakan dalam pengumpulan piutang sangat ketat dan ada pula yang longgar. Apabila kebijakan dalam pengumpulan piutang sangat ketat, berarti apabila pelanggan belum melunasi piutang saat jatuh tempo tidak akan diberi fasilitas kredit sampai dilunasinya piutang tersebut; maka investasi pada piutang akan semakin kecil dan sebaliknya apabila longgar piutangnya, maka investasi pada piutang akan semakin besar.

Dapat difahami bahwa pemberian kredit akan memunculkan piutang dagang, piutang ini apabila tidak terbayar (macet) sulit diselesaikan oleh perusahaan, dan ini adalah resiko yang harus ditanggung perusahaan dalam penjualan secara kredit. Oleh karena itu untuk mengantisipasi sendiri mungkin terjadinya resiko kredit tersebut, maka sebelum memberikan kredit perlu diadakan evaluasi terhadap calon-calon pelanggan. Pertimbangan yang lazim digunakan untuk mengevaluasi calon pelanggan tersebut menurut Sutrisno (2001:63) sering disebut prinsip SC atau *the five C'S principles*, yakni:

Character, yaitu data tentang kepribadian dari calon pelanggan, misalnya sifat-sifat pribadi, cara hidup, kebiasaan-kebiasaan, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. *Character* ini untuk mengetahui apakah nantinya calon pelanggan secara jujur berusaha untuk memenuhi kewajibannya untuk membayar hutang-hutangnya. *Capacity*, yaitu kemampuan calon pelanggan dalam mengelola usahanya yang dapat dicerminkan dari pendidikannya, pengalaman mengelola usaha, sejarah perusahaan yang dikelola; sehingga akan terlihat kemampuan dalam membayarnya. *Capital*, yaitu kondisi

kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya, hal ini dapat dilihat dari neraca, laporan laba rugi, struktur permodalan, *ratio-ratio* keuntungan yang diperoleh seperti *return on equity*, *return on investment*. Dari kondisi ini akan dapat dinilai apakah calon pelanggan layak diberi kredit dan berapa besar plafon kredit yang layak diberikan kepadanya. *Collateral*, yaitu jaminan yang mungkin dapat disita, apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya. *Collateral* ini diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada satu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka dapat menilai harta yang mungkin dapat dijadikan jaminan. *Condition*, yaitu kondisi ekonomi yang terkait terhadap prospek usaha calon pelanggan, apakah prospek kedepan usaha calon pelanggan cukup menjanjikan atau tidak. Apabila prospek bisnisnya bagus tentu kemampuan bayar calon pelanggan akan bagus pula.

Investasi perusahaan pada piutang haruslah mendatangkan manfaat bagi perusahaan, untuk kepentingan tersebut perlu diketahui efisiensi piutangnya. Untuk mengukur tingkat efisiensi piutang dapat digunakan 2 (dua) ukuran, yakni:

1. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*), dengan rumusan:

$$\text{turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Piutang sebagai salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar, tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan perusahaan. Semakin lama syarat pembayaran, semakin lama dana terikat dalam piutang, berarti semakin rendah tingkat perputaran piutangnya, dan semakin rendahlah efisiensi piutang terhadap

pelanggan tersebut.

2. Periode pengumpulan piutang (*average collection period*), dengan rumusan:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivable turn over}}$$

Periode pengumpulan piutang merupakan periode terikatnya dana dalam piutang, apabila periode pengumpulan piutang panjang, berarti terikatnya dana dalam piutang juga lama dan menjadikan efisiensi piutang rendah. Dengan kata lain, semakin lama periode pengumpulan piutang, semakin rendah pula efisiensinya.

Pengendalian menurut Hansen & Mowen (200:276) adalah proses penetapan standar, dengan menerima umpan balik berupa kinerja mengambil tindakan yang diperlukan apabila kinerja sesungguhnya berbeda secara signifikan dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya. Dalam sebuah perusahaan pengendalian adalah sangat penting, mengingat aktifitas-aktifitasnya saling terkait, sehingga apabila salah satu aspek tidak mendukung dengan yang lain akan terjadi ketidakseimbangan dalam mencapai tujuan perusahaan. Menyimak definisi pengendalian diatas dapat difahami, bahwa piutang sebagai salah satu unsur modal kerja harus dikendalikan, maksudnya perusahaan harus melakukan pengendalian piutang. Pengendalian piutang dapat meliputi pengendalian atas besarnya plafon kredit, kebijakan dalam pengumpulan piutang dan ditentukan ukuran efisiensinya. Pengendalian piutang sangatlah penting, mengingat dana perusahaan terikat dalam piutang akan sangat mempengaruhi tingkat kesehatan perusahaan; apabila terjadi periode pengumpulan piutang cukup panjang, perusahaan akan mengalami kesulitan kas.

Kas dalam sebuah perusahaan merupakan darah yang harus terus mengalir untuk kelangsungan hidup perusahaannya, apabila terganggu aliran kasnya, dimana aliran kas masuk lebih kecil dari aliran kas keluar, akan terjadi kekurangan dana kas, dapat mengakibatkan perusahaan akan terganggu aktifitasnya. Salah satu contoh adalah tidak cukupnya dana kas untuk membayar kebutuhan bahan baku akan mengakibatkan operasi perusahaan (produksi) akan terhenti. Menurut Bambang Riyanto (2001:37) bahwa *earning power* yang juga disebut rentabilitas ekonomi, adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam *prosentase*. Dengan kata lain *earning power* dapat diartikan sebagai kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba, apabila dirumuskan.

$$\text{Earning Power} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Operating Assets}}$$

Net operating income adalah laba operasi, tidak memperhitungkan laba diluar usaha, misalnya *dividen, coupon* dan sebagainya; dan *operating assets* adalah modal yang bekerja dalam perusahaan dengan tidak memperhitungkan modal yang ditanamkan dalam efek.

Rumusan *earning power* dapat diuraikan sebagai berikut:

$$\text{Earning Power} = \frac{\text{net operating income}}{\text{operating assets}}$$
$$\text{Earning Power} = \frac{\text{net operating income}}{\text{Net Sales}} \times \frac{\text{net Sales}}{\text{operating Assets}}$$

Earning Power Profit margin X Operating assets turn over.

1. *Profit margin* adalah selisih antara *net sales* dengan biaya-biaya operasi (harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya penjualan + biaya umum) dan dinyatakan dalam % dan ini dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat besarnya laba terhadap penjualan.
2. *Operating assets turn over* adalah tingkat perputaran akibat aktiva usaha, yakni kecepatan berputarnya *operating assets* dalam suatu periode tertentu, dan ini dimaksudkan untuk mengetahui *efisiensi* perusahaan dengan melihat kepada kecepatan perputaran *operating assets* dalam periode tertentu. dinilai apakah calon pelanggan layak diberi kredit dan berapa besar plafon kredit yang layak diberikan kepadanya. *Collateral*, yaitu jaminan yang mungkin dapat disita, apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Dari uraian diatas nampak bahwa besar kecilnya *earning power* sangat tergantung kepada *profit margin* dan *operating assets turn over*; apabila dirinci lebih lanjut terdapat hubungan faktor-faktor yang mempengaruhi *earning power*.

Net operating income net sales — operating expenses.

1. *Net operating income* meningkat apabila *net sales* meningkat dengan jalan memperbesar *volume sales* unit untuk tingkat harga jual tertentu atau menaikkan harga penjualan per unit produk (hal ini tentu tidak mudah, karena adanya persaingan harga)
2. *Net operating income* meningkat, apabila ada pengurangan *operating expenses* yang terdiri dari harga pokok penjualan, biaya penjualan maupun biaya administrasi dan umum.

Profit margin akan meningkat apabila net operating income meningkat sedemikian rupa dengan tingkat net sales tertentu.

Usaha untuk memperbesar asset turn over

$$\text{Asset turn over} = \frac{\text{net sales}}{\text{operating margin}}$$

Dengan menambah modal usaha (*operating assets*) sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan *sales* yang sebesar-besarnya; maka akan meningkatkan *assets turn over*. Dengan mengurangi *sales* sampai tingkat tertentu diusahakan penurunan atau pengurangan *operating assets* sebesar-besarnya; maka akan meningkatkan *assets turn over*. Untuk mendapatkan *earning power* tinggi, maka *assets turn over* harus rendah, *net operating assets* harus rendah, modal kerja yang digunakan harus rendah yang pada gilirannya piutang harus rendah. Ada hubungan yang negatif antar piutang dengan *earning power*, apabila piutang tinggi maka *earning power* akan rendah dan ini harus menjadi perhatian para pengelolanya yang terkait, baik di jajaran pemasaran, keuangan maupun jajaran lainnya. Penelitian ini akan berusaha untuk menjawab pertanyaan sebagai berikut. Bagaimana cara mengendalikan piutang dagang perusahaan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk dapat dilaksanakan? Bagaimana hasil pengendalian piutang tersebut dapat digunakan sebagai usaha untuk meningkatkan *earning power* perusahaan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk.

Peneliti menyadari bahwa persaingan bisnis dibidang persemenan sudah demikian ketat, sehingga persaingan bukan hanya pada produk soya, distribusi saja atau promosi saja, melainkan juga dari aspek harga yang meliputi harga jual produk, syarat pembayaran yang longgar,

kredit tanpa jaminan, dsb. Namun demikian PT. Semen Gresik (Persero) Tbk masih berjalan dalam koridor yang wajar, hanya dalam penjualan kreditnya perlu adanya pengendalian sedemikian rupa agar jumlah piutang masih tetap dalam batas-batas wajar apabila dibandingkan dengan perusahaan sejenis, baik kelas nasional maupun kelas internasional. Penelitian diawali dengan menyimak dulu bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, prinsip pemberian kredit dan dicerminkan dalam ukuran efisiensi piutang. Tentunya piutang merupakan komponen modal kerja akan mempengaruhi *net operating assets*, yang pada gilirannya akan mempengaruhi besarnya *assets turn over* dan *earning power*. Apabila ternyata *earning power* yang diharapkan besarnya tidak sesuai dengan realisasi, maka perlu adanya umpan balik untuk meninjau kembali prinsip.

METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi yang akan digunakan peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian adalah penting, sebab penggunaan metodologi yang tepat akan membantu peneliti dalam mengarahkan penelitian mulai dari rumusan masalah, pengumpulan data dan sumbernya, analisa yang diperlukan hingga pada kesimpulan dan saran dengan cara yang sistematis dan logis. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian studi kasus, dimana pada penelitian studi kasus terdapat 3 (tiga) kriteria yang harus dipertimbangkan menurut Robert K. Yin (2000:9) antara lain.

1. Tipe pertanyaan penelitian yang diajukan Apabila bentuk pertanyaan pada penelitian berkenaan dengan “bagaimana” atau “mengapa”, maka strategi yang sesuai adalah strategi studi

- kasus. Pada penelitian ini pertanyaan yang diajukan oleh peneliti adalah: bagaimana cara mengendalikan piutang dagang perusahaan PT Semen Gresik (Persero) Tbk dapat dilaksanakan? dan bagaimana hasil pengendalian piutang tersebut dapat digunakan sebagai usaha untuk meningkatkan *earning power* perusahaan PT Semen Gresik (Persero) Tbk. Dalam Penelitian ini peneliti tidak bertujuan mencari hubungan sebab akibat atau membuat suatu generalisasi, tetapi untuk lebih mengetahui bagaimana pelaksanaannya, sehingga studi kasus tersebut bersifat lebih pada eksplanatoris.
2. Keluasan kontrol terhadap peristiwa yang akan diteliti. Peristiwa-peristiwa yang terjadi pada penelitian tersebut tidak dapat dimanipulasi. Dalam penelitian studi kasus ini peneliti akan menggunakan sumber-sumber bukti berupa pengamatan langsung (*direct observation*), wawancara (*interview*) dan dokumentasi atas apa yang akan diteliti.
 3. Fokus terhadap peristiwa *kontemporer* sebagai kebalikan dari historis. Peristiwa yang akan diteliti adalah peristiwa-peristiwa yang aktual dalam perusahaan.

Desain penelitian (*research design*) menurut Robert K. Yin (2000:27) merupakan susunan logis yang menghubungkan data empiris dengan pertanyaan awal penelitiannya terutama konklusi-konklusinya. Dalam bahasa sederhana desain penelitian adalah rencana tindakan yang akan dilakukan peneliti selama penelitian dari pertanyaan peneliti sampai pada kesimpulan. Ada 4 tipe dasar dalam desain studi kasus.

Type 1 desain kasus tunggal *holistic*, dimana unit analisisnya tunggal,

Type 2 desain kasus tunggal terpancang (*embedded*). Dimana unit analisisnya multi analisis, Type 3 desain multi kasus holistik, dimana unit analisisnya tunggal, Type 4 desain kasus terpancang, dimana unit analisisnya multi analisis.

Studi kasus tunggal memiliki 3 rasional sebagai ciri khas dibanding multi kasus, ketiga rasional tersebut adalah:

1. apabila kasus yang diteliti adalah penting dalam menguji suatu teori yang telah disusun dengan baik Dalam penelitian ini masalah piutang merupakan sesuatu yang penting dan telah memiliki teori-teori yang cukup lengkap, sehingga kasus mengenai piutang merupakan kasus yang sesuai untuk menggunakan studi kasus tunggal.
2. apabila kasus yang diteliti cukup *ekstrem* dan unik. Kasus dalam penelitian ini adalah piutang yang terikat dengan *earning power*, hal ini merupakan kasus yang unik untuk dapat diteliti lebih lanjut; dan cukup *ekstrem*, karena dengan piutang saja suatu perusahaan dapat berhenti operasi dan terancam kelangsungan hidupnya, sehingga hal ini merupakan kasus yang sesuai untuk menggunakan studi kasus tunggal.
3. apabila kasus ini adalah kasus penyungkapan seperti tertera dalam latar belakang masalah, bahwa piutang tersebut merupakan hasil temuan audit dari Kantor Akuntan *Public*, berarti kasus yang diteliti ini adalah kasus penyungkapan, sehingga hal ini akan memperkuat bahwa penelitian ini sesuai untuk menggunakan kasus tunggal.

Desain penelitian studi kasus tunggal memiliki 5 (lima) komponen, yaitu:

Pertanyaan penelitian (*research question*) Proposisi penelitian (*research proposition*) Unit analisis Logika yang mengkaitkan antara data dan proposisi kriteria untuk menginterpretasi temuan.

1. Pertanyaan Penelitian (*Research Question*) Pertanyaan penelitian/*research question*/ rumusan masalah adalah pertanyaan yang menentukan metodologi yang akan digunakan dalam penelitian, dan pertanyaan penelitian ini menuntut penelitian ini untuk menggunakan studi kasus sebagai metode penelitiannya. *Research Question*/ rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:
 - a. Bagaimana cara mengendalikan piutang dagang perusahaan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk dapat dilaksanakan?
 - b. Bagaimana hasil pengendalian piutang tersebut dapat digunakan sebagai usaha untuk meningkatkan *earning power* perusahaan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk.
2. Proposisi Penelitian (*research proposition*) Proposisi penelitian adalah pernyataan yang menentukan ruang lingkup penelitian; hal ini sangat penting, karena akan dapat mengarahkan penelitian pada apa yang seharusnya diteliti; dapat dibayangkan apabila tidak ada proposisi, maka para peneliti akan tergoda untuk meneliti sesuatu diluar fokus penelitiannya.
3. Unit Analisis
Unit analisis dari penelitian ini terdiri dari faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, prinsip pemberian kredit dan pengukuran *efisiensi* piutang pada perusahaan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk.
4. Logika yang mengkaitkan antara data dan proposisi
Dalam penelitian tentunya didapat data pendukung yang relevan untuk

meneliti proposisi, dan ada kaitan antara data dan proposisinya; yakni sebagai berikut:

Praposisi I : Pembelian semen oleh distributor akan selalu mengacu kepada kontrak tentang jual beli tahunan yang telah ditandatangani kedua belah pihak, yakni distributor dan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Data relevan:

- a. Kontrak jual beli semen tahunan, yang terinci dalam bulanan.
- b. Laporan pembelian semen dari Distributor (harian)
- c. Laporan jumlah jaminan distributor.

Logika pengkaitan data dengan proposisi adalah dengan memantau besarnya pembelian semen oleh distributor dapat dibandingkan seberapa besar perbedaan jumlah pembelian terhadap kontrak yang telah ditandatangani; sebab besarnya kontrak pembelian semen dijamin oleh distributor.

Proposisi II : piutang yang muncul akibat pembelian semen secara kredit akan memberikan dampak pada pembelian semen berikutnya, baik itu piutang yang telah jatuh tempo maupun belum jatuh tempo.

Data relevan:

- a. Laporan piutang *distributor*
 - b. Laporan jumlah saldo jaminan *distributor*.
5. Kriteria untuk menginterpretasikan temuan
Dalam penelitian ini tujuan akhirnya adalah menganalisis pengendalian piutang sebagai usaha untuk meningkatkan *earning power*. Kriteria-kriteria yang digunakan

adalah sebagai berikut:

- a. Pembelian semen oleh *distributor* harus selalu mengacu kepada kontrak tentang jual beli semen yang telah ditandatangani kedua belah pihak, yakni distributor dan PT Semen Gresik (Persero) Tbk. Didalam kontrak jual beli telah tertera *volumepembelian* bulanan dalam satuan ton semen; kontrak dalam bulanan ini dijamin pembayarannya oleh distributor. Jaminan yang tersedia dapat berupa *deposito*, bank garansi, asuransi dan lembaga keuangan, obligasi, saham maupun tanah dan bangunan.
- b. Piutang yang muncul akibat pembelian semen secara kredit akan memberikan dampak pada pembelian semen berikutnya, baik itu piutang yang jatuh tempo maupun belum jatuh tempo. Hal ini terjadi karena pada saat order diajukan akan langsung *dicounter* dengan *plafond* kredit yang masih tersisa, apabila jumlah *order* lebih besar dari sisa *plafond* kredit, order tidak akan dilayani.

Menurut Robert K. Yin (2000: 103), bahwa pada dasarnya ada beberapa jenis bukti-bukti yang dapat dipergunakan dalam sebuah studi kasus, yakni:

1. Dokumentasi
2. Rekaman arsip
3. Wawancara
4. Observasi langsung
5. Observasi participant
6. Perangkat fisik.

Dari keenam jenis sumber data yang ada, maka dalam penelitian ini akan menggunakan sumber data berupa:

Dokumentasi: Berupa peraturan atau kebijakan-kebijakan tentang *distributor*

1. Kontrak jual beli semen tahunan
2. Prosedur pengajuan jaminan
3. Kebijakan penentuan jumlah kredit
4. Kebijakan *situasional*

Rekaman arsip:

1. Berupa arsip-arsip laporan yang terikat dengan penjualan
2. Laporan pembelian semen dari *distributor*
3. Laporan saldo jaminan *distributor*
4. Laporan piutang *distributor*

Wawancara:

1. Berupa diskusi dengan jajaran terkait:
2. Departemen pemasaran
3. Dinas Hukum
4. Departemen Keuangan dan Akuntansi
5. Departemen Distribusi dan Transportasi

Observasi Langsung:

1. Berupa pengamatan langsung yang diperlukan untuk mengetahui kondisi sesungguhnya mengenai proses penagihan piutang, pelayanan pembelian, *survey assets* yang diagunkan dan yang relevan.

Prosedur pengumpulan data dari penelitian ini adalah:

1. *Survey* Pendahuluan
Merupakan langkah awal yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang perusahaan dan mengetahui permasalahan yang akan diteliti. Dalam *survey* pendahuluan ini, peneliti menjelaskan tentang maksud dari penelitian yang akan dilakukan dan menghubungi pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian ini serta menanyakan seberapa jauh akses yang dapat diperoleh atas data atau laporan perusahaan yang mungkin bersifat rahasia.
2. *Survey* Lapangan
Survey lapangan adalah penelitian langsung ke lapangan yang dijadikan

obyek penelitian guna mendapatkan data atau informasi yang benar-benar sesuai dengan keadaan pada saat penelitian dilakukan, sedangkan teknik-teknik yang dilakukan dalam rangka pengumpulan data dilapangan adalah dengan melakukan wawancara maupun *observasi* langsung dengan pihak-pihak yang terkait, yakni: Departemen Pemasaran, Departemen Distribusi dan *Transportasi*, Dinas hukum maupun Departmen Keuangan dan Akuntansi. Data maupun informasi yang didapatkan berupa:

Departemen Pemasaran:

- a. Kontrak jual beli semen tahunan
- b. Prosedur pengajuan jaminan
- c. Laporan pembelian semen

Departemen Distribusi dan *Transportasi*

- a. jumlah *order* yang telah terkirim via pabrik
- b. jumlah *order* yang telah terkirim via gudang.

Departemen Keuangan dan Akuntansi

- a. Laporan saldo jaminan distributor
- b. Laporan piutang distributor
- c. Kebijakan penentuan jumlah kredit
- d. Laporan penagihan piutang

Dinas Hukum

- a. Prosedur penentuan jumlah agunan/ jaminan.

3. Studi Pustaka

Untuk memperoleh landasan teori melalui buku-buku *literature* di perpustakaan yang berhubungan dengan piutang, manajemen keuangan serta buku-buku yang lain yang pendukung penelitian ini. Materi penelitian ini adalah tentang cara pengendalian piutang dagang agar dapat meningkatkan *earning power* perusahaan, sehingga fokus penelitian akan diawali dari kontrak

jual beli semen, disana dicantumkan jumlah semen yang akan dibeli oleh distributor dalam bulanan. Pembelian ini adalah pembelian kredit, sehingga harus disiapkan berapa besarnya plafon yang ditentukan. Dalam realisasinya setiap pembelian semen secara kredit haruslah didukung dengan jaminan, agar apabila terjadi wanprestasi dalam pembayaran oleh distributor akan dapat dicairkan. Namun demikian agar bisnisnya dapat berjalan jangka panjang, maka pengendalian piutang lebih penting untuk dilaksanakan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Memperhatikan kontrak jual beli
 - b. Memperhatikan prosedur pengajuan jaminan
 - c. Melihat laporan pembelian semen dan dibandingkan dengan kontraknya
 - d. apakah ada penyimpangan besarnya volume penjualan kredit
 - e. apakah ada penyimpangan dalam syarat pembayaran.
4. Menyimak laporan pembayaran piutang
 - a. apakah ada penyimpangan terhadap batas bayar/jatuh tempo
 - b. menghitung efisiensi piutang (*receivable turn over dan average collection period*)
 5. Menyimak laporan penagihan piutang
 - a. menghitung piutang yang tepat bayar
 - b. menghitung piutang yang tidak tepat bayar.
 6. Menghitung *earning power* untuk masing-masing tahun dana menganalisis hubungannya dengan pengendalian piutang
 7. Menentukan langkah-langkah strategi atas pengendalian piutang sebagai usaha untuk meningkatkan *earnig power* perusahaan

PEMBAHASAN

Distributor adalah aparat penyalur yang menyalurkan produk Semen Gresik dari pabrik sampai ke tingkat konsumen, sehingga peran *distributor* sangat penting. Pengaruh kinerja Distributor terhadap kinerja Semen Gresik besar juga dan berbanding langsung, artinya apabila kinerja *distributor* tidak baik, Semen Gresik akan terpengaruh dan terimbas menjadi tidak baik pula kinerjanya.

1. Mini research question : Ketidaktertiban *distributor* dalam pembayaran kepada Semen Gresik akan menyebabkan perputaran menjadi panjang.
2. Proposisi: Apabila *distributor* memiliki piutang dan tidak tertib dalam pembayarannya, yakni melebihi 30 hari untuk Jawa Timur dan 45 hari untuk luar Jawa Timur, maka jumlah piutang Semen Gresik akan membengkak dan perputaran piutang akan menjadi panjang.
3. Data Penelitian : Jumlah *distributor*:
III *distributor*
 - a. Data penelitian
 - b. Pembayaran 30 hari: 80 %
 - c. Pembayaran 30 hari — 45 hari: 15 %
 - d. Pembayaran 45 hari: 5 %
4. Pembahasan: Kondisi pasar di Jawa Timur dan di luar Jawa Timur memang tidak sama, hal ini disebabkan adanya waktu pengiriman. Apalagi pengangkutan di luar Jawa Timur yang menggunakan kapal laut sering sulit diduga dikarenakan adanya perubahan cuaca, yang menyebabkan lambatnya perjalanan laut. Di lain pihak *distributor* belum menerima pembayaran dari pelanggannya sudah menemui jatuh tempo, kemungkinan besar hal inilah yang menyebabkan para *distributor* lambat atau tidak tepat waktu dalam pembayaran hutangnya kepada Semen Gresik.

5. Pengendalian: Dengan data- data yang ada, perlu adanya evaluasi ulang atas kinerja para Distributor; saat ini pemantauan masih terbatas kepada volume yang dibeli dari Semen Gresik dengan mengacu kontrak jual beli. Saat ini telah dilakukan pemantauan dan evaluasi kinerja penjualannya selama 3 bulanan, namun akan lebih baik apabila juga dilakukan evaluasi atas kinerja pembayarannya. Dengan demikian para Distributor akan merasa terpantau untuk memberikan kinerja terbaiknya.

Administrasi piutang dilakukan oleh Seksi Penagihan Piutang, administrasi piutang sangat penting dalam rangka mengendalikan jumlah piutang; tertib administrasi piutang akan memberikan informasi yang tepat tentang banyak hal dalam pengambilan keputusan.

1. Mini research question : Apabila dalam mengadministrasi piutang tidak tertib maka jumlah piutang akan membengkak dan meningkatkan perputaran piutangnya.
2. Proposisi: Para *distributor* membayar hutang pembelian semennya melalui berbagai bank dan ATM (*Automated Teller Machine*) yang sebagian besar tidak sama dengan bank yang dimiliki Semen Gresik menyebabkan lebih sulit dalam administrasi yang pada gilirannya akan memperbesar jumlah piutang dan memperpanjang perputarannya.
3. Data penelitian: Pembayaran via bank sama dengan bank Semen Gresik 60 %
Pembayaran via bank yang tidak sama dengan bank Semen Gresik: 30 %
Pembayaran via ATM: 10 %
4. Pembahasan : Ketidaktertiban administrasi sering menyulitkan Semen Gresik, sebab kesesuaian pencatatan piutang merupakan hal yang

penting bagi kedua belah pihak, baik Semen Gresik maupun Distributor. Apabila ada ketidakcocokan jumlah piutang, maka kedua belah pihak melakukan rekonsiliasi, tentu hal ini akan menunda pembayaran Distributor dengan alasan jumlah hutang belum sesuai. Proses rekonsiliasi juga sangat tergantung kepada ketertiban pencatatan, sebab pada dasarnya rekonsiliasi merupakan proses pencocokan dokumen, semakin tertib administrasi semakin mudah melakukan rekonsiliasi dan segera akan dilakukan pembayaran.

5. Pengendalian: Memang administrasi harus disempurnakan, sebab pembayaran hutang melalui bank yang sama akan sangat memudahkan penerimaan pembayaran atau bahkan akan langsung masuk rekening Semen Gresik. Dibanding apabila membayar melalui bank yang tidak sama dengan Semen Gresik memerlukan waktu beberapa hari untuk melakukan clearing. Begitu juga pembayaran melalui ATM akan menyulitkan Semen Gresik, sebab dalam pembayaran melalui ATM tidak mencantumkan untuk membayar order yang mana; oleh karena itu standard pembayaran hutang dengan melalui bank yang sama dengan bank Semen Gresik akan memudahkan tertib administrasi piutang, yang pada gilirannya akan mempercepat proses pembayaran dan memperkecil piutang dan fuga akan mempersingkat perputaran piutang.

Penagihan piutang di Semen Gresik dilakukan oleh Seksi Penagihan Piutang, peran penagihan piutang cukup strategis disebabkan penagihan piutang sangat erat hubungannya dengan masuknya dana ke perusahaan.

1. *Mini research question* : Ketidaktertiban dalam penagihan piutang menyebabkan jumlah piutang Semen Gresik akan membengkak dan memperpanjang perputaran piutang.
2. *Proposisi*: Apabila Seksi Penagihan Piutang tidak tertib atau disiplin dalam melakukan penagihan piutang, Distributor cenderung untuk menunda pembayaran hutangnya, sehingga akan menambah jumlah piutang dan memperbesar perputaran piutang.
3. *Data Penelitian*: Mengingat jumlah personil di Seksi Penagihan Piutang terbatas, kegiatan penagihan menjadi tidak rutin, terbatas kepada piutang yang jatuh tempo saja. Hal ini tentunya akan terlambat, sebab tenggang waktu pembuatan penagihan dilakukan setelah jatuh tempo; sehingga pembayaran akan lebih panjang. Apabila hal ini didukung oleh program computer tentu akan sangat membantu, artinya ada semacam peringatan dini sebelum jatuh tempo untuk melakukan penagihan; sehingga tidak ada tenggang waktu lagi untuk pembuatan surat penagihan.
4. *Pengendalian*: Program *computer* dibutuhkan untuk memberikan peringatan dini, sehingga bukan hanya piutang yang jatuh tempo saja yang akan tertangani, melainkan juga piutang yang belum jatuh tempo dapat ditangani lebih awal. Selain itu pemantauan piutang lebih baik dibuat harian agar tidak terlambat penanganannya.

Pembayaran para *distributor* kepada Semen Gresik harus terpantau dengan baik, sebab sejak penagihan sampai pembayaran adalah titik kritis atas masuknya dana. Boleh dikatakan pekerjaan sia-sia apabila sudah dilakukan pemantauan, penyempurnaan administrasi, maupun dilakukan penagihan piutang, tetapi tidak

ada yang menangani pembayarannya.

1. *Mini research question*: Apabila penanganan pembayaran tidak dilakukan, hal ini akan menyebabkan lamanya proses pembayaran Distributor kepada Semen Gresik dan pada gilirannya akan membengkaknya jumlah piutang dan memperlambat perputaran piutangnya.
2. *Proposisi*: Penanganan pembayaran yang tidak *efektif* akan menyebabkan terlambatnya pembayaran Distributor.
3. *Data penelitian* : Penanganan pembayaran Distributor ditangani Seksi Bendahara, yang merupakan unit sering tidak terkoordinasi.
4. *Tenggang waktu penagihan dan pembayaran rata-rata 10 hari.*
5. *Pembahasan* : Proses penanganan piutang adalah proses beruntun yang tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya, koordinasi Seksi Penagihan dengan Seksi Bendahara sangatlah penting untuk memasukkan dana ke perusahaan. Apabila koordinasi kurang baik dapat dimanfaatkan para Distributor untuk menunda pembayarannya, dan ini akan meningkatkan jumlah piutang dan memperlambat perputarannya.
6. *Pengendalian*: Koordinasi harian adalah penting untuk saling memberikan informasi tentang rencana dan realisasi pembayaran *distributor*; sehingga tenggang waktu penagihan dan pembayaran dapat ditekan lagi menjadi lebih cepat.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Persaingan bisnis dibidang persemenan demikian ketat, sehingga komponen persaingan sudah berkembang, bukan saja produk yang bermutu, promosi yang memadai, jaminan pasok

yang handal, melainkan juga dari aspek harga jual produk, kredit tanpa jaminan, syarat pembayaran yang longgar, dan sebagainya. PT. Semen Gresik (Persero) Tbk dalam berbisnis masih berjalan dalam koridor bisnis yang wajar, namun dalam penjualan kredit perlu adanya pengendalian sedemikian rupa, sehingga jumlah piutang dan perputaran piutangnya masih dalam batas-batas ditoleransi apabila hal tersebut akan dibandingkan dengan perusahaan sejenis, baik kelas nasional maupun internasional. Pengendalian piutang dilakukan dengan 4 tahap, yakni:

1. Kinerja Distributor, baik untuk kinerja penjualan maupun pembayarannya.
2. Administrasi piutang, yang dilakukan dengan program-program computer.
3. Tertib penagihan piutang, dilakukan secara konsisten sebelum jatuh tempo.
4. Penanganan pembayaran yang baik.

Hal tersebut dilakukan dalam rangka mendapatkan keuntungan yang cukup dan akan meningkatkan Earning Power perusahaan.

Saran

1. Agar tujuan meningkatkan *earning power* dapat dicapai, perlu koordinasi yang baik dari beberapa jajaran terkait, khususnya jajaran Pemasaran dan jajaran Keuangan; lebih spesifik lagi koordinasi dari Bagian Penjualan, Seksi Administrasi Penjualan, Seksi Penagihan dan Seksi Bendahara.
2. Upaya ini harus dimengerti tujuannya oleh jajaran terkait dan perlu dimilikinya komitmen bahwa hal tersebut demi perusahaan dan demi kesejahteraan bersama, agar pelaksanaannya tetap konsisten.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, 2003, *Anggaran Perusahaan 2*, Edisi I BPFE-UGM, Yogyakarta
- Anthony, Robert and Govindarajan, Vijay, 2001, *Management Control Sistem*, International Edition, Mc. Graw Hill, Toronto.
- Ahmad, Kamaruddin, 1997, *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*, Cetakan Pertama, Penerbit Rineka Cipta Jakarta.
- Brigham, Eugene and Gapenski Lovis, 1996, *Intermediate Financial Management*, Fifth Edition, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, New York.
- Halim, Abdul, Tjahjono, Achmad and Husein, Fakhri, 2000, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Edisi Revisi, Cetakan Pertama, UPPAMP YKPN, Yogyakarta.
- Hansen, Don R and Maryanne M, 2000, *Management Accounting*, 5th edition, Cincinnati, Ohio, South-Western College Publishing
- Kartadinata, Abas, 1990, *Pembelanaan, Pengantar Manajemen Keuangan*, cetakan ketiga Penerbit Rineka Cipta, Jakarta
- Moleong, Lexy, 2000, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Belas, PT Remaja Rosdakarya, Jakarta
- Riyanto, Bambang, 2001, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Empat BPFE-UGM, Yogyakarta
- Sartono, Agus, 1994, *Manajemen Keuangan*, Teori dan Aplikas, Edisi 2 BPFE-UGM, Yogyakarta
- Sinuraya, Murtadha, 1998, *Teori Manajemen Keungan*, Buku Seri Manajemen Keuangan. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sundjaja, Ridwan and Berlian Inge, 2003, *Manajemen Keuangan Satu*, Edisi Empat, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Sutrisno, 2001, *Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi*, edisi kedua, penerbit Ekonisia. Kampus Fakultas Ekonomi Ull Yogyakarta
- Wibisono, Handoyo, 1997, *Manajemen Modal Kerja*, Edisi Ketiga, Penerbit Universitas Atmajaya Yogyakarta.
- Yin, Robert.K, 2000, *Studi Kasus: Desain dan Metode*, Cetakan Ketiga, terjemahan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta