



MANAJEMEN PIUTANG USAHA KONTER PULSA METODE PENGHAPUSAN PIUTANG LANGSUNG

Penulis

*Agus Kuncoro
M. Luthfan Khazimi
Siti Kulsum
Gustian Djuanda*

Editor :

Assoc Prof DR Gustian Djuanda,SE,MM

MANAJEMEN PIUTANG USAHA KONTER PULSA
Metode Penghapusan Piutang Langsung

Agus Kuncoro
Siti Kulsum
M. Luthfan Khazimi
Gustian Djuanda



TAHTA MEDIA GROUP

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

MANAJEMEN PIUTANG USAHA KONTER PULSA

Metode Penghapusan Piutang Langsung

Penulis:

Agus Kuncoro
Siti Kulsum
M. Luthfan Khazimi
Gustian Djuanda

Desain Cover:

Tahta Media

Editor:

Assoc Prof DR Gustian Djuanda,SE,MM

Proofreader:

Tahta Media

Ukuran:

v,94, Uk: 15,5 x 23 cm

QRCBN: 62-415-5871-970

Cetakan Pertama:

Januari 2024

Hak Cipta 2024, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2024 by Tahta Media Group

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP
(Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP)
Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Dengan senang hati, kami mempersembahkan ebook ini yang berjudul "Manajemen Piutang Metode Langsung untuk UMKM Konter Pulsa." Ebook ini merupakan upaya kolaboratif dari tim kami yang terdiri dari mahasiswa Program Studi Manajemen, dengan tujuan memberikan panduan praktis dalam mengelola piutang usaha konter pulsa secara efektif. Seiring dengan pertumbuhan dan dinamika bisnis UMKM konter pulsa, pengelolaan piutang menjadi aspek kritis yang memerlukan perhatian khusus. Melalui ebook ini, kami berusaha menyajikan metode langsung yang dapat diterapkan secara praktis oleh para pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) dalam industri konter pulsa. Metode ini tidak hanya bertujuan untuk mengoptimalkan pengumpulan piutang, tetapi juga untuk memperkuat stabilitas keuangan dan pertumbuhan usaha.

Ebook ini merangkum hasil penelitian, analisis data, serta wawancara dengan pemilik konter pulsa dan pelaku usaha UMKM lainnya. Kami percaya bahwa informasi yang disajikan di dalamnya akan menjadi panduan berharga bagi para pemilik usaha konter pulsa yang ingin meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen piutang mereka. Dalam setiap bab, kami akan membahas pemahaman dasar tentang piutang, menguraikan metode penghapusan piutang langsung, melakukan analisis risiko piutang, dan menyajikan strategi pengelolaan piutang yang dapat diimplementasikan secara praktis. Kami juga mencakup contoh kasus dan tips praktis yang dapat membantu Anda dalam menghadapi tantangan sehari-hari dalam manajemen piutang usaha konter pulsa.

Semoga ebook ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat, menjadi sumber referensi yang berguna, dan memberikan dorongan positif bagi Anda dalam mengembangkan praktik terbaik dalam manajemen piutang usaha konter pulsa. Kami berterima kasih atas dukungan dan semangat Anda dalam mengakses dan membaca ebook ini.

Selamat membaca dan sukses dalam mengelola piutang usaha konter pulsa Anda!

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
BAB II MANAJEMEN KEUANGAN.....	7
2.1 Pengertian.....	7
2.2 Fungsi Manajemen Keuangan.....	11
2.3 Tujuan Manajemen Keuangan	31
BAB III MANAJEMEN PIUTANG.....	35
3.1 Pengertian.....	35
3.2 Klasifikasi Piutang	38
3.3 Pengelolaan Piutang Usaha	45
3.4 Metode Penghapusan Piutang	50
3.5 Analisis Estimasi Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang	53
BAB IV PROFIL UMKM	56
4.1 Pendahuluan	56
4.2 Profil Umkm Berdasarkan Tingkatan.....	61
BAB V PEMBAHASAN.....	73
5.1 Metode Saldo Akhir Piutang	73
5.2 Metode Umur Piutang	74
5.3 Analisis Estimasi Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang	75
BAB VI KESIMPULAN	85
6.1 Kesimpulan	85
6.2 Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	90
PROFIL PENULIS	92

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Manajemen piutang adalah aspek penting dari pengelolaan keuangan suatu perusahaan. Hal ini berkaitan dengan bagaimana perusahaan mengelola pinjaman dan piutangnya, yang pada gilirannya akan memengaruhi likuiditas, profitabilitas, dan stabilitas keuangan. Piutang merupakan aset yang signifikan bagi perusahaan, dan oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang efisien dan efektif dalam mengelolanya. Metode penghapusan piutang langsung adalah salah satu pendekatan yang telah terbukti efektif dalam mengelola piutang. Metode ini melibatkan penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih melalui cara-cara konvensional seperti pengiriman surat peringatan, panggilan telepon, atau upaya penagihan lainnya. Metode ini memungkinkan perusahaan untuk meminimalkan kerugian yang disebabkan oleh piutang macet dan memfokuskan sumber daya keuangan pada piutang yang masih dapat dipulihkan. Dalam buku ini, kami akan membahas secara mendalam mengenai manajemen piutang dengan menggunakan Metode Penghapusan Piutang Langsung. Kami akan menjelaskan konsep dasar, strategi, dan praktik terbaik dalam mengelola piutang perusahaan Anda. Selain itu, kami akan memberikan contoh kasus nyata, alat, dan sumber daya yang dapat membantu Anda mengimplementasikan metode ini dengan sukses. Manajemen piutang yang efektif sangat penting bagi kesuksesan jangka panjang perusahaan. Piutang yang tidak terkendali dapat merusak keuangan perusahaan, menghambat pertumbuhan, dan bahkan berpotensi memaksa perusahaan untuk mengambil langkah-langkah drastis seperti pemotongan biaya atau restrukturisasi. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mengembangkan strategi yang kuat dalam mengelola piutang mereka. Metode penghapusan piutang langsung adalah salah satu alat yang dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan manajemen piutang mereka. Dengan memahami prinsip-prinsip dasar metode ini dan menerapkannya secara konsisten, perusahaan dapat mengurangi risiko piutang macet, meningkatkan arus kas, dan mengoptimalkan kinerja keuangan mereka.

Dalam buku ini, kami akan membahas berbagai aspek dari manajemen piutang dengan menggunakan Metode Penghapusan Piutang Langsung. Kami akan memulai dengan menjelaskan konsep dasar, seperti apa itu piutang, mengapa piutang bisa menjadi masalah, dan mengapa metode ini diperlukan. Kami juga akan membahas langkah-langkah praktis yang perlu diambil untuk mengimplementasikan metode ini, termasuk identifikasi piutang yang tidak

dapat ditagih, komunikasi dengan pelanggan, dan pelaksanaan penghapusan piutang. Selain itu, kami akan memberikan contoh kasus nyata dari perusahaan-perusahaan yang telah sukses menerapkan metode penghapusan piutang langsung ini. Anda akan belajar bagaimana perusahaan-perusahaan ini menghadapi tantangan dalam manajemen piutang mereka dan bagaimana mereka berhasil mengatasi masalah tersebut. Contoh kasus-kasus ini akan memberikan wawasan berharga tentang berbagai situasi yang mungkin dihadapi oleh perusahaan, sehingga Anda dapat memahami betapa fleksibelnya metode ini dalam berbagai konteks bisnis. Kami juga akan memberikan panduan langkah demi langkah tentang bagaimana memilih alat dan teknologi yang tepat untuk membantu dalam mengelola piutang Anda. Kami akan membahas berbagai perangkat lunak dan sistem yang tersedia, serta cara mengintegrasikannya ke dalam proses manajemen piutang Anda. Dalam dunia bisnis yang kompetitif dan berubah dengan cepat, manajemen piutang yang efisien adalah aset berharga. Metode penghapusan piutang langsung adalah salah satu alat yang dapat membantu perusahaan mengoptimalkan pengelolaan piutang mereka, mengurangi risiko, dan meningkatkan profitabilitas. Oleh karena itu, buku ini akan menjadi panduan yang berharga bagi perusahaan yang ingin meningkatkan manajemen piutang mereka dan mencapai keberhasilan jangka panjang.

Selain itu, kami akan memperluas diskusi untuk mencakup aspek hukum dan peraturan yang terkait dengan manajemen piutang. Ini akan membantu pembaca memahami kewajiban hukum perusahaan dalam mengelola piutang serta bagaimana menghindari masalah hukum yang mungkin timbul sehubungan dengan tindakan penghapusan piutang. Selain itu, buku ini akan menyelidiki berbagai metode analisis data yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi pola dalam piutang dan potensi risiko piutang macet. Penggunaan analisis data dalam manajemen piutang dapat memberikan wawasan yang berharga dan memungkinkan perusahaan untuk mengambil tindakan yang lebih proaktif. Terakhir, kami akan membahas pentingnya komunikasi yang efektif dalam manajemen piutang. Ini mencakup bagaimana berkomunikasi dengan pelanggan yang memiliki piutang tertunda, mengelola hubungan pelanggan, dan menjaga reputasi perusahaan. Dengan membaca buku ini, pembaca akan memiliki pemahaman yang mendalam tentang manajemen piutang dengan menggunakan Metode Penghapusan Piutang Langsung. Mereka akan dapat mengambil langkah-langkah konkret untuk meningkatkan manajemen piutang perusahaan mereka, mengurangi risiko piutang macet, dan mencapai keberhasilan finansial yang lebih besar.

Tujuan dari ebook ini adalah untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang manajemen piutang dengan fokus pada metode

penghapusan piutang langsung. Dalam ebook ini, kami akan menguraikan konsep dasar manajemen piutang, pentingnya manajemen piutang yang efektif, serta bagaimana metode penghapusan piutang langsung dapat membantu perusahaan mengelola piutang dengan lebih efisien. Kami ingin menyediakan informasi yang bermanfaat bagi berbagai pihak, termasuk pemilik bisnis, manajer keuangan, dan profesional keuangan yang tertarik untuk memahami konsep dan praktik terbaik dalam manajemen piutang. Selain itu, ebook ini juga akan memberikan wawasan kepada para mahasiswa dan pelajar yang ingin belajar lebih lanjut tentang topik ini.

Dalam menjalani operasi bisnis, manajemen piutang adalah elemen kunci dalam siklus keuangan. Piutang adalah aset yang dapat menjadi beban jika tidak dikelola dengan baik, dan penghapusan piutang langsung adalah salah satu metode yang dapat membantu perusahaan meminimalkan risiko dan meningkatkan aliran kas. Kami bertujuan untuk memberikan penjelasan yang rinci tentang konsep manajemen piutang, termasuk bagaimana menilai kredit pelanggan, mengelola piutang yang belum tertagih, dan mengembangkan kebijakan piutang yang efektif. Kami juga akan menyoroti manfaat dan tantangan dari penghapusan piutang langsung sebagai salah satu pendekatan yang dapat diambil dalam manajemen piutang.

Ebook ini akan berfokus pada topik-topik berikut:

1. Pengenalan Manajemen Piutang: Memahami arti piutang dalam konteks keuangan perusahaan dan mengapa manajemen piutang sangat penting.
2. Evaluasi Kredit Pelanggan: Langkah-langkah untuk menilai kredit pelanggan dengan tepat, mengidentifikasi risiko, dan menentukan batasan kredit.
3. Manajemen Piutang yang Efektif: Strategi untuk mengelola piutang yang belum tertagih, termasuk pemantauan, pengiriman peringatan, dan perundingan pembayaran.
4. Penghapusan Piutang Langsung: Konsep, prosedur, dan manfaat penghapusan piutang langsung sebagai metode manajemen piutang.
5. Kebijakan Piutang yang Efektif: Mengembangkan kebijakan piutang yang sesuai dengan tujuan bisnis dan kebutuhan keuangan perusahaan.
6. Studi Kasus: Kami akan menyajikan beberapa studi kasus nyata yang mengilustrasikan penerapan metode penghapusan piutang langsung dalam berbagai jenis bisnis.
7. Tantangan dalam Manajemen Piutang: Mengatasi kendala dan risiko yang mungkin dihadapi dalam manajemen piutang dan bagaimana penghapusan piutang langsung dapat membantu.

8. Rekomendasi dan Langkah-Langkah Praktis: Memberikan panduan praktis untuk memulai atau meningkatkan manajemen piutang dengan metode penghapusan piutang langsung.

Dengan ebook ini, kami berharap para pembaca akan mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang manajemen piutang dan dapat menerapkan metode penghapusan piutang langsung sesuai dengan kebutuhan mereka. Semua informasi yang disajikan dalam ebook ini akan disertai dengan contoh, saran, dan panduan praktis yang dapat diterapkan di dunia nyata. Ebook ini akan membantu perusahaan meningkatkan efisiensi operasional mereka dan mengelola piutang dengan lebih efektif.

Manajemen piutang dalam usaha konter pulsa merupakan aspek kritis yang memerlukan perhatian serius untuk menjaga kelancaran keuangan dan operasional. Konter pulsa, sebagai bisnis yang bergerak di industri telekomunikasi, seringkali terlibat dalam penjualan pulsa dan produk-produk terkait kepada pelanggan mereka. Oleh karena itu, pengelolaan piutang menjadi sangat penting dalam rangka menjaga keseimbangan antara memberikan kredit kepada pelanggan dan meminimalkan risiko piutang macet. Salah satu langkah awal dalam manajemen piutang konter pulsa adalah penetapan kebijakan batas kredit yang bijaksana. Batas kredit ini menentukan jumlah maksimal piutang yang dapat diberikan kepada setiap pelanggan. Dengan memahami risiko kredit yang mungkin terjadi, konter pulsa dapat memastikan bahwa mereka tidak memberikan kredit melebihi kemampuan pelanggan untuk membayar. Ini melibatkan analisis kredit yang cermat, termasuk evaluasi riwayat pembayaran pelanggan dan kemampuan finansial mereka.

Selain penetapan batas kredit, konter pulsa juga dapat meningkatkan manajemen piutang melalui penerapan kebijakan pembayaran yang lebih fleksibel. Metode pembayaran yang bervariasi, seperti pembayaran tunai, transfer digital, atau penggunaan aplikasi pembayaran online, dapat memberikan opsi kepada pelanggan untuk memilih cara pembayaran yang paling nyaman bagi mereka. Pendekatan ini tidak hanya mempercepat penerimaan pembayaran tetapi juga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Penting untuk diingat bahwa manajemen piutang bukan hanya tentang memberikan kredit dan menentukan cara pembayaran, tetapi juga melibatkan pemantauan yang cermat terhadap tagihan yang belum terbayar. Konter pulsa perlu memiliki sistem pencatatan piutang yang baik dan dapat diandalkan untuk melacak tagihan yang belum diselesaikan oleh pelanggan. Pemantauan secara berkala ini memungkinkan konter pulsa untuk mengidentifikasi piutang yang menjadi risiko tinggi dan mengambil tindakan penagihan yang sesuai.

Seiring dengan itu, konter pulsa dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi manajemen piutang mereka. Penggunaan sistem otomatisasi dan perangkat lunak manajemen piutang dapat membantu konter pulsa dalam memproses tagihan, melakukan pemantauan piutang secara real-time, dan mengirimkan pemberitahuan pembayaran kepada pelanggan. Dengan adopsi teknologi ini, konter pulsa dapat mengurangi risiko kesalahan manusiawi dan mempercepat proses manajemen piutang secara keseluruhan.

Selain itu, konter pulsa juga perlu memiliki kebijakan penagihan yang jelas dan terstandarisasi. Ketika piutang menjadi jatuh tempo, konter pulsa harus memiliki prosedur yang jelas untuk mengingatkan pelanggan, baik melalui komunikasi langsung maupun melalui perangkat lunak otomatis. Penerapan kebijakan penagihan yang konsisten dapat membantu konter pulsa dalam menjaga arus kas yang stabil dan mengurangi risiko piutang macet. Manajemen piutang konter pulsa juga melibatkan aspek hubungan pelanggan yang kuat. Komunikasi yang baik dengan pelanggan dapat membantu mengatasi masalah piutang dengan lebih efektif. Konter pulsa dapat mengadopsi pendekatan proaktif dengan berkomunikasi secara teratur dengan pelanggan mengenai status piutang, memberikan pemberitahuan sebelum jatuh tempo, dan menawarkan solusi pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Dengan membangun hubungan yang positif, konter pulsa dapat meningkatkan kemungkinan pelanggan membayar tepat waktu dan mengurangi risiko piutang macet.

Selain itu, konter pulsa dapat mempertimbangkan untuk menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan atau perusahaan asuransi kredit untuk melindungi diri dari risiko piutang macet yang tinggi. Asuransi kredit dapat memberikan perlindungan finansial kepada konter pulsa jika pelanggan tidak dapat membayar piutang mereka. Ini merupakan langkah proaktif untuk mengurangi risiko bisnis dan menjaga keberlanjutan operasional. Dalam konteks manajemen piutang, pelatihan staf konter pulsa juga sangat penting. Staf yang terampil dan terlatih dapat lebih efektif dalam menangani piutang, melakukan penagihan dengan taktis, dan memberikan solusi yang memadai kepada pelanggan. Pelatihan ini dapat mencakup pemahaman mendalam tentang kebijakan kredit, keterampilan negosiasi, dan penanganan konflik. Dengan staf yang terlatih dengan baik, konter pulsa dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengoptimalkan manajemen piutang mereka.

Selain itu, konter pulsa perlu terus melakukan evaluasi dan pembaruan terhadap kebijakan dan prosedur manajemen piutang mereka. Industri telekomunikasi terus berkembang, dan perubahan dalam perilaku konsumen atau tren pasar dapat mempengaruhi manajemen piutang. Oleh karena itu, konter pulsa perlu fleksibel dan dapat menyesuaikan kebijakan piutang

mereka agar tetap relevan dan efektif. Dalam kesimpulan, manajemen piutang dalam usaha konter pulsa memerlukan pendekatan yang holistik dan terkoordinasi. Dari penetapan batas kredit hingga penggunaan teknologi otomatisasi, semua aspek harus dikelola dengan cermat untuk meminimalkan risiko piutang macet dan menjaga stabilitas keuangan. Dengan penerapan strategi yang baik, konter pulsa dapat memastikan kelancaran arus kas, membangun hubungan pelanggan yang kuat, dan menjaga keberlanjutan operasional mereka dalam industri yang kompetitif ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Heriyansyah, H., Ginanjar, M. H., & Mujahidah, F. (2020). Implementasi Manajemen Keuangan Dalam Menunjang Efektifitas Kegiatan Di Yayasan Az-Zikra Sentul Bogor. *Islamic Management: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 3(02), 74-82.
- Palasari, Dian Puji Rahayu. *ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG GUNA MENINGKATKAN RENTABILITAS PADA PUSAT KOPERASI PEGAWAI REPUBLIK INDONESIA (PKP–RI) LUMAJANG*. Diss. STIE Widya Gama Lumajang, 2015.
- Sugeng, Bambang. "Manajemen Keuangan." *Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta* (2017).
- Nurhayati, Siti. "Pengaruh citra merek, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian handphone samsung di yogyakarta." *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Akuntansi* 4.2 (2017).
- Purnami, Budiyarti Yeni, and H. Popo Suryana. *PENGARUH BRAND IMAGE DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SERTA DAMPAKNYA PADA KEPUASAN PELANGGAN (Survei Pada Pelanggan Sariayu di Indramayu)*. Diss. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2022.
- dalam Kasmir, Brigham. "Pengantar Manajemen Keuangan." *Jakarta: Kencana* (2009).
- Firdaus, Iwan, and Ana Nasywa Kasmir. "Pengaruh price earning (PER), earning per share (EPS), debt to equity ratio (DER) terhadap harga saham." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 1.1 (2021): 40-57.
- Sumarsono, Sumarsono. *Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2010-2012*. Diss. Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2014.
- Indonesia, Ikatan Akuntan. "Pernyataan standar akuntansi keuangan." *Jakarta: Salemba Empat* (2009).
- Karouw, Hanne Fillicia. "Analisis Penerapan PSAK No. 48 (Revisi 2009) Penurunan Nilai Aset Tetap Pada Rumah Sakit Umum Pusat Prof. DR. RD Kandou Manado." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 1.4 (2013).
- Weygandt, Jerry J., et al. *Hospitality financial accounting*. John Wiley and Sons, 2008.
- Denizci, Basak. "Hospitality Financial Accounting, Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel, Agnes L. DeFranco." (2008): 83-85.

Fadhila, Novi. "Analisis pembiayaan mudharabah dan murabahah terhadap laba bank syariah mandiri." *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis* 15.1 (2015).

WEB

<https://www.mas-software.com/blog/jurnal-penghapusan-piutang>

<https://ejournal.iainkendari.ac.id/index.php/lifalah/article/view/487/470>

https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=4VJLDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA128&dq=manajemen+keuangan+&ots=8eoxmgX6Es&sig=JHB39Ur7IGW8E54cD3mxmQ6ep3U&redir_esc=y#v=onepage&q=manajemen+keuangan&f=false

PROFIL PENULIS



Mochamad Luthfan Khazimi, atau yang akrab disapa Luthfan, lahir di Sukabumi pada tanggal 29 April 2004. Perjalanan pendidikannya dimulai dari CBM Cipanengah, lalu berlanjut di SMP IT IMAN hingga menyelesaikan tingkat SMA di SMAN 4 Sukabumi pada tahun 2022. Saat ini, penulis tengah menempuh pendidikan di Universitas Nusa Putra Sukabumi, mengambil program studi S1 Manajemen yang dijalani sejak tahun ajaran 2022-2026. Selama masa kuliahnya, penulis memilih untuk tidak terlibat dalam organisasi kampus. Keputusan ini diambil dengan pertimbangan fokus pada pengembangan diri melalui magang di sebuah Creative Agency, sebagai Digital Strategis dan Sosial Media Plan. Lebih memilih untuk memanfaatkan waktu senggang di luar kuliah untuk mendapatkan pengalaman praktis dan meningkatkan pemahamannya dalam dunia kerja. Dengan pendekatan ini, penulis berusaha menggali pengetahuan dan keterampilan langsung dari pengalaman lapangan, menunjukkan dedikasi dan ketekunan dalam meraih kesuksesan di masa depan.



Agus Kuncoro, atau yang akrab disapa Agus, lahir di Sukabumi pada tanggal 16 Agustus 2003. Perjalanan pendidikannya dimulai dari SD Negeri Jaringao hingga menyelesaikan tingkat SLTA di MAN 3 Sukabumi pada tahun 2022. Saat ini, penulis ini tengah menempuh pendidikan di Universitas Nusa Putra Sukabumi, mengambil program studi S1 Manajemen yang dijalani sejak tahun ajaran 2022-2026. Selama masa kuliahnya, penulis ini memilih untuk tidak terlibat dalam organisasi kampus. Keputusan ini diambil dengan pertimbangan fokus pada pengembangan diri melalui magang dan pekerjaan paruh waktu. Lebih memilih untuk memanfaatkan waktu senggang di luar kuliah untuk mendapatkan pengalaman praktis dan meningkatkan pemahamannya dalam dunia kerja. Dengan pendekatan ini, penulis ini berusaha menggali pengetahuan dan keterampilan langsung dari pengalaman lapangan, menunjukkan dedikasi dan ketekunan dalam meraih kesuksesan di masa depan.



Siti Kulsum, seorang penulis yang lahir di Kota Sukabumi pada tanggal 11 Maret 2003, merupakan staf provinsi Jawa Barat dengan kebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Sebagai anak keempat dari lima bersaudara, ia menjalani kehidupan di Jalan Sejahtera Dayeuh Luhur, Kota Sukabumi. Masa kecilnya diwarnai oleh pendidikan di SDN Genteng (2010-2016), MTsN 1 Kota Sukabumi (2017-2019), dan SMAN 1 Kota Sukabumi (2019-2022). Saat ini, Siti Kulsum tengah menempuh pendidikan tinggi di bidang Manajemen di Universitas Nusa. Pilihannya

untuk mengambil jurusan Manajemen bukan semata-mata kebetulan, melainkan hasil dari keinginannya untuk memahami seluk-beluk dunia bisnis. Ambisinya adalah untuk melanjutkan dan mengembangkan usaha yang telah dirintis oleh orang tuanya, dengan harapan dapat membawa perusahaan ke tingkat yang lebih tinggi dan mencapai kesuksesan. Di tengah kesibukannya sebagai mahasiswa S1, Siti Kulsum tidak hanya fokus pada aspek akademis, tetapi juga terlibat aktif dalam kegiatan non-akademik. Sebagai Bendahara Umum Volunteer Tanggap Bencana (VTB) Universitas Nusa, ia menunjukkan kepeduliannya terhadap kemanusiaan dan berkontribusi dalam membantu masyarakat yang membutuhkan. Dengan semangatnya yang tinggi dan dedikasinya dalam berbagai aktivitas, Siti Kulsum tidak hanya mencari pengetahuan di dalam ruang kelas, tetapi juga berusaha menjadi agen perubahan yang positif di luar sana.



Assoc Prof DR. Gustian Djuanda menyelesaikan Program S1 Ekonomi pada tahun 1986 pada Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto dan Program S2 di bidang Keuangan pada tahun 1995 di Universitas Indonesia. Program Doktor di bidang Ekonomi Islam dari Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2010. Awal karirnya bermula sebagai Asisten Dosen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keuangan dan Perbankan Indonesia (STEKPI) pada 2 January 1988 hingga 25 Oktober 2010.

Selain menyelesaikan Program Akademik Dia juga menyelesaikan Program Sertifikasi Profesi Pendidikan Lanjutan Kader Perbankan dari Institut Bankir Indonesia pada tahun 1992 and Sertifikat Brevet Pajak AB dari Yayasan Artha Bhakti pada tahun 1999

Pada Institusi Pendidikan berpengalaman memegang jabatan di bidang Manajemen di STEKPI School of Business and Management . Pada tahun 2000, beliau dipercaya menjadi Wakil Ketua bidang Kemahasiswaan kemudian Pada Tahun 2001, dipercaya menjadi Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Dari Tahun 2003 sampai 2006, memegang jabatan sebagai Ketua Konsorsium Lembaga Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi Swasta DKI Jakarta. Pada Tahun 2006 beliau bergabung menjadi Senior Tax Partner Kantor Akuntan Publik Gatot Permadi Joewono dan menjadi Konsultan Pajak pada beberapa perusahaan. Pada Tahun 2009 Dia diangkat menjadi Kepala Tax Center STEKPI.

Sebagai Akademisi penelitiannya berkisar pada Perpajakan, Keuangan dan Perbankan termasuk Perbankan Islam. Sebagian karya ilmiah terbut telah dipublikasikan pada Seminar Nasional dan International. Salah satu bukunya yang berjudul Pelaporan Pajak Penghasilan memperoleh The Ten Best Seller Book dari Kontan Indonesian Daily Newspaper Category pada Tahun 2002. Pada Tahun 2002 mempublikasikan kembali buku lain Pelaporan Pajak Petambahan Nilai dan Pajak Penjualan Barang Mewah. Buku lain yang diterbitkan yaitu Pelaporan Zakat Pengurang Pajak Penghasilan . Hasil penelitiannya masuk Nominasi Finalis Peneliti Muda LIPI -TVRI in 1989.

Pada 1 Nopember 2010 sampai dengan 31 Oktober 2012 menjadi Visiting Lecturer pada Universiti Utara Malaysia. Sepulang dari Malaysia kegiatannya selain mengajar menjadi Pembimbing dan Penguji Tesis dan Skripsi, Journal Reviewer pada Universitas Pamulang dan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta dengan bidang pengajaran Metodologi Riset, Keuangan dan Perpajakan hingga Tahun 2017 .

Sejak Tahun 2019 mengajar di Universitas Nusa Putra Prodi Manajemen untuk Mata Kuliah Teori Portofolio dan Analisis investasi, Manajemen Keuangan, Manajemen Resiko Keuangan dan Akuntansi Manajemen. Selain menjadi Reviewer dan Penulis beberapa Jurnal juga aktif menjadi Penulis dan Editor Book Chapter, Book Monograph dan Book Reference



CV. Tahta Media Group
Surakarta, Jawa Tengah
Web : www.tahtamedia.com
Ig : tahtamedia group
Telp/WA : +62 896-5427-3996

