
Analisis Pengendalian Internal Piutang Dagang Pada PT Elisiscom Makassar

Ester Gracella Rubiyanto¹, Bertha Beloan²

^{1,2}Universitas Kristen Indonesia Paulus

estergracel30@gmail.com

Abstrak

Fokus penelitian ini adalah untuk memeriksa pengendalian internal piutang dagang PT Elisiscom Makassar. Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dengan sampling purpose. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal berbasis COSO telah diterapkan sebagai pengendalian internal yang efektif. Karena banyaknya penjualan kredit, perusahaan harus melakukan pengawasan yang ketat terhadap piutang dagang, yang merupakan aset lancar perusahaan. Filosofi perusahaan, kasih dan kekeluargaan, mencerminkan lingkungan pengendalian yang baik, yang membuat karyawan bekerja dengan penuh tanggung jawab dan bertindak sebagai keluarga untuk menjaga aset perusahaan tetap aman. Piutang dagang tetap terkontrol berkat struktur organisasi dan pelimpahan tugas dan wewenang yang sesuai dengan sop. Dengan memilih calon pelanggan berdasarkan profil pelanggan master, manajemen resiko mengantisipasi sedini mungkin untuk mengurangi piutang tak tertagih dikemudian hari.

Kata Kunci: *Piutang dagang, Pengendalian internal, COSO*

Abstract

The focus of this research is to examine the internal controls of PT Elisiscom Makassar. The research was conducted using qualitative descriptive methods with sampling purposes. The results of the research show that the COSO-based internal control system has been implemented as an effective internal control. Because of the volume of credit sales, the company has to carry out strict surveillance of the trading debt, which is a smooth asset of the company. The corporate philosophy, love and family, reflects a good environment of control, which makes employees work responsibly and act as families to keep the company's assets safe. Trade bonds remain controlled thanks to the organizational structure and the fulfilment of duties and authority that corresponds to the sop. By choosing prospective customers based on master customer profiles, risk management anticipates as soon as possible to reduce unencumbered debts later on.

Keywords: *Accounts receivable, Internal control, COSO*

PENDAHULUAN

Dalam proses terjadinya jual beli pada perusahaan dagang umumnya terdapat dua metode penjualan yakni *cash* dan kredit. Penjualan kredit pada suatu perusahaan akan menghasilkan piutang bagi perusahaan. Piutang dagang sendiri merupakan sejumlah tagihan yang akan diterima perusahaan yang umumnya berbentuk kas dan berasal dari pihak lain ((Estetika, P T LIipwih Synergylab Yuliyana, 2021); (Sadubun, 2021)). Piutang menunjukkan terdapatnya klaim perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat dari kejadian di waktu sebelumnya dalam bentuk uang, barang, jasa, atau aktiva lainnya yang nantinya akan dilakukan penagihan pada saat jatuh tempo (A. P. Sari et al., 2021). Piutang sendiri memiliki ciri terdapatnya nilai jatuh tempo, tanggal jatuh tempo, dan adanya bunga yang berlaku (Logor et al., 2020).

Piutang sendiri bagi perusahaan merupakan suatu bentuk investasi yang besar serta memeberikan banyak manfaat bagi perusahaan (Fariana et al., 2015). Perusahaan-perusahaan besar telah menggunakan penjualan kredit dikarenakan dengan adanya penjeluan secara kredit ini perusahaan mampu bertahan dan meningkatkan penjualan untuk setiap periodenya, selain daripada itu penjualan kredit dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mempertahankan konsumen lama. (Febriani et al., 2023). Terkadang dalam proses penagihan piutang perusahaan sering mengalami kendala yang menyebabkan adanya piutang yang menunggak bahkan menjadi piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih jika dibiarkan terus-menerus akan mempengaruhi efektivitas dari kas milik perusahaan, hal ini dikarenakan menurunnya laba oprasional perusahaan. Menurut penelitian sebelumnya perusahaan yang mampu mengelola piutang dengan efektif mampu meningkatkan laba lebih banyak dari tahun ketahun ((I. S. Pasaribu et al., 2022); (D. I. R. Pasaribu et al., 2022)). Kelalaian dalam pengecekan batas kredit sebelum melakukan transaksi kredit lainnya dapat menimbulkan peningkatan piutang tak tertagih (Sari & Widyawati, 2023).

Kebutuhan penerapan sistem piutang yang tepat sangatlah diperlukan oleh perusahaan. Dengan adanya penerapan sistem yang tepat inilah perusahaan akan dapat meminimalisir *risk* daripada piutang yang dapat merugikan pihak perusahaan. Pengendalian internal adalah suatu kebijakan serta prosedur yang memiliki fungsi dalam kegiatan oprasional perusahaan yang menyediakan informasi keuangan handal dan menjamin dipatuhinya hukum serta peraturan dan ketetapan yang berlaku dengan tujuan melindungi aktiva perusahaan dari penyalahgunaan (Ningsih & Putra, 2016). Pengendalian intern yang kurang baik akan sangat mempengaruhi efektivitas dari piutang itu sendiri. Terdapatnya *double job* pada karyawan yang merangkap tugas akan mempengaruhi efektivitas dari proses usaha (Wijayanti & Martono, 2019). Selain daripada itu, kolaborasi dan komunikasi antara departemen keuangan dan pemasaran sangat diperlukan untuk terciptanya keselarasan, teknologi dan kebaruaran sistem pun sudah seharusnya di *update* oleh perusahaan untuk menyesuaikan diri (Febriani et al., 2023). Dengan adanya pengelolaan yang efektif dan pemakaian sistem terintegrasi dapat memaksimalkan pengendalian serta pengawasan piutang (Irama & Samosir, 2019).

PT Elisiscom merupakan salah satu perusahaan dagang di Makassar tentunya juga menerapkan penjualan kredit dan akan berhubungan dengan fungsi piutang. Penjualan kredit dari beberapa penelitian tidak jarang menimbulkan konflik dan masalah, seperti yang diungkap oleh penelitian (D. Sari & Widyawati, 2023) dimana pada penelitian tersebut ditemukan bahwa sistem pengendalian internal sebuah perusahaan yang menunjukkan ketidakefektifan pada pengendalian internal piutangnya sehingga menyebabkan piutang tak tertagih semakin bertambah dari tahun ke tahun. Namun beberapa penelitian malah menemukan hal yang berbeda, dimana piutang usaha mereka justru menaikkan penjualan serta dapat dikontrol dengan baik karena adanya penegendalian internal piutang yang

berjalan dengan baik seperti yang diungkapkan oleh penelitian Yustika (Kusumawati & Bahari, 2023), hasil temuan dari beberapa penelitian terdahulu ini membuat peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai analisis piutang dagang pada PT Elisiscom di Makassar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang mendeskripsikan data secara fakta dan akurat dengan menggali makna lebih dalam. Pada penelitian ini data yang dikumpulkan melalui wawancara langsung kepada informan dengan purpose sampling yakni teknik penentuan sampel dengan pertimbangan (Sugiyono, 2019) bahwa narasumber terkait merupakan karyawan tetap yang telah bekerja selama lebih dari lima tahun dan telah ahli dalam bidangnya serta memiliki tugas dan tanggung jawab berkaitan dengan penjualan kredit serta penanganan piutang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kasih dan Kekeluargaan: Sebuah Potret Lingkungan Pengendalian

Setiap perusahaan harus memahami tingkat kekuatan lingkungan pengendalian internalnya. Hal ini karena dianggap bahwa lingkungan pengendalian adalah suatu kondisi dalam organisasi yang memiliki pengaruh terhadap pengendalian dan kesadaran orang-orang yang terlibat dalam kegiatan organisasi. Lingkungan pengendalian merupakan komponen dasar dari semua komponen struktur pengendalian intern lainnya. Hal ini menyangkut sikap dan kesadaran dari pimpinan perusahaan, komite audit, manajer, pemilik perusahaan dan para pekerja yang terlibat dalam kegiatan perusahaan terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Hasil percakapan saya Bersama keuangan PT elsiscom yaitu ibu RS (yang bersangkutan tidak bersedia disebutkan Namanya) sungguh menarik, dan menjadi kekuatan yang mungkin bisa diadopsi oleh Perusahaan lain.

“ia dek....kalau disini itu kita sudah kayak keluargami semua. Kalau ada susahmu dibantu. Jadi ini kantor sudah kayak rumahtami sendiri malah menjadi rumah pertama. Karena waktu lebih banyak dikantor. Kita juga kerja harus benar...yah ibaratnya kita jaga rumahta biar tidak kecurian. Kalau saya di keuangan haruska control piutangku, kalau sudah maumi jatuh tempo kutagihmi. Jangan sampai kodong rugi Perusahaan. Kayak kurasa uangku sendirimi jadi haruska tagih piutangku. Jadi tiap hari kutarik laporan piutangku sama mutasi bankku.

Sungguh menarik filosofi kasih dan kekeluargaan yang diterapkan diperusahaan ini, menjadi bagian dari keseharian membuat mereka berusaha menjaga Perusahaan dan asset Perusahaan termasuk piutang agar tetap aman, tidak merugi karena mengganggu Perusahaan adalah rumah yang harus tetap dijaga. Kalau kita melihat Kembali komponen pengendalian COSO, Dimana lingkungan pengendalian menjadi komponen dasar yang harus dijaga dan itu bukan hanya dijalankan atau digaungkan oleh para pimpinan tapi bisa diimplementasikan juga oleh segenap karyawan yang sudah menjadi bagian Perusahaan, sudah menjadi bagian dari keluarga yang harus dilindungi dan dijaga. Lebih lanjut salah satu percakapan saya dengan HRD Perusahaan, ibu BB.

“kami disini setiap pagi sebelum bekerja diawali dengan doa pagi dan briefing singkat terkait keluhan, masukan, atau juga info-info terkait Perusahaan, termasuk mengingatkan untuk berkerja sesuai dengan SOP yang sudah ditetapkan perusahaan...memang disini kami memiliki budaya yang berbeda bahkan agama berbeda, di doa pagi bergilir kadang yang pimpin Kristen kadang juga islam. Intinya disini kami ingin semua kerjaan kami diawali dengan doa, biar apa yang

kami kerjakan itu bisa berjalan dengan baik. Semua ini kami lakukan agar tercipta lingkungan kerja yang nyaman.

Lingkungan pengendalian bisa berjalan dengan efektif jika ada Kerjasama tim yang baik, dan itu bukan sesuai yang instan. Penelitian yang dilakukan oleh mira cahyani (2015) mengungkapkan hal yang sama Dimana adanya kedekatan emosional dengan para personal dalam Perusahaan membuat lingkungan pengendalian bisa berjalan dengan efektif. Begitu juga yang berjalan pada PT Eliscom, lingkungan pengendalian dan rasa kekeluargaan yang dimulai dari awal berkerja setiap hari dengan berdoa bersama dan meningkatkan SOP kerja tiap bagian agar tercipta sinergi dan kerja yang baik. Tidak terkecuali bagian keuangan yang harus menjaga asset Perusahaan baik itu cash ataupun juga piutang-piutang customer.

Kenali Customermu: Manajemen Resiko Perusahaan

Pada saat menjalankan kegiatan oprasionalnya setiap perusahaan pasti menerapkan standar oprasional dan kebijakan yang berlaku. Pada hakikatnya, standar dan kebijakan yang ada pada setiap perusahaan berbeda-beda sesuai dengan kebutuhannya. Tidak hanya itu, setiap proses dalam perusahaan akan menjadi tumpuan untuk penilaian internal perusahaan. Setiap standar oprasional dan kebijakan dalam perusahaan memiliki maksud dan tujuan tertentu dalam penerapannya. Begitupun pada saat terjadinya transaksi penjualan dalam perusahaan.

Pada saat penelitian ini saya sempat berbicara dan membahas langsung dengan Ibu A yang bekerja sebagai staf administrasi mengenai proses penjualan kredit di PT Elisiscom Makassar, yang menurut saya cukup kompleks.

“yah begitu ji dek...kalau misalnya pelanggan lama mi toh mulai dari sales bikin SO dulu, baru dia info ke saya nanti dia mi yang e-mail ka orderannya. Baru sudah itu ku bikinkan mi po nya dulu. Tapi mesti ku cek dulu ke kak RS tidak ada ji kah masalahnya dicatatan, kalau aman ji ku lanjut mi bikinkan DO nya baru kasih mi ke gudang siapakan barangnya baru pergi mi na antar nanti itu barang ke orangnya. Tapi kalau dapat ki sales yang punya pelanggan baru dibuatkan ki dulu datanya di aplikasinya kita baru diproses mi kayak biasanya.

Dalam penjualan kredit, pihak perusahaan akan melakukan *tracking* data terlebih dahulu untuk memutuskan apakah pelanggan tersebut layak untuk diberikan kredit. Pemberlakuan *limit credit* sesuai dengan keputusan bersama pihak internal terkait merupakan salah satu langkah yang diambil. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir terjadinya *unlimited credit* yang tidak terkendali nantinya dan hanya akan menjadi beban yang akan ditanggungkan kepada pihak perusahaan sebagai piutang tak tertagih. Apabila pada saat *tracking* ditemukan bahwa *customer* memiliki catatan kurang baik, maka pihak keuangan akan memberikan solusi dan kesempatan untuk pelanggan tersebut dapat bertansaksi dengan menerbitkan cek maupun *bilyet giro* di depan sesuai dengan jatuh tempo kredit. Dan jika terdapat pelanggan yang tidak melunasi piutangnya, perusahaan tidak akan langsung melakukan *blacklist* akan tetapi perusahaan akan mengusahakan mediasi secara kekeluargaan, dan jika tidak berhasil perusahaan dengan berat akan melakukan *blacklist* dan membebaskan piutang tersebut sebagai piutang tak tertagih.

Terdapat dua jenis proses penjualan kredit , proses *e-billing* dan langsung. Dari kedua proses tersebut saat ini sehubungan dengan pengurangan kertas, rata-rata transaksi menggunakan *e-billing*.Setelah proses tersebut, maka selanjutnya menunggu penerbitan faktur dan kemudian akan di *email* kepada pelanggan. Perbedaannya dengan proses langsung ialah pada saat langsung pihak gudang akan meneyerahkan *invoice* tagihan yang telah di *print out* ke pihak administrasi untuk ditanda tangan sebagai bukti bahwa *invoice* telah lunas. Untuk meminimalisir terjadinya kesalahan pada saat penerimaan pelunasan

piutang pihak keuangan lebih memilih meminimalkan penerimaan secara *cash* dengan mengutamakan transaksi menggunakan perantara bank. Dengan demikian penekanan terhadap piutang tak tertagih dapat terkendali hal ini terlihat dari penurunan jumlah piutang yang tak tertagih dari tahun ke tahun.

Pembahasan

Committee of sponsoring organization of the treadway commission (COSO) memaparkan bahwa pengendalian internal memberikan keyakinan yang memadai akan pencapaian tujuan organisasi secara operasional, pelaporan, serta kepatuhan akan tetapi tidak mutlak. COSO sendiri memiliki standar kerangka kerja (1992) daripada pengendalian internal yang menyediakan kerangka kerja menyeluruh dalam membantu organisasi dalam menilai, mempertahankan, serta meningkatkan sistem pengendalian internal yang ada. Di tahun 2013 COSO melakukan pembaharuan kerangka kerja dengan mempertimbangkan perubahan terhadap lingkungan operasional dan bisnis yang di dorong oleh faktor globalisasi dan perkembangan teknologi. Perubahan ini membuat sistem pengendalian internal suatu organisasi akan lebih transparan, akuntabel, serta memenuhi standar tata kelola yang dinilai baik.

Menurut COSO sendiri terdapat lima komponen pengendalian internal yang terdiri atas lingkungan pengendalian, penilaian resiko, kegiatan pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantuan. Dalam komponen lingkungan pengendalian terdapat lima prinsip yakni 1) menunjukkan komitmen terhadap integritas, 2) melakukan pengawasan yang bertanggung jawab, 3) menetapkan struktur/wewenang/tanggungjawab, 4) menunjukkan komitmen terhadap kompetensi, dan 5) menegakkan akuntabilitas. Untuk komponen penilaian resiko sendiri memiliki prinsip 1) menentukan tujuan yang sesuai, 2) identifikasi serta analisis resiko, 3) penilaian risiko atas *fraud*, dan 4) identifikasi serta analisis perubahan yang signifikan. Pada kegiatan pengendalian prinsip yang digunakan berupa pemilihan dan pengembangan kegiatan pengendalian, pemilihan dan pengembangan terhadap teknologi, serta implementasi dalam kebijakan dan prosedur. Prinsip-prinsip dalam informasi dan komunikasi sendiri terdiri atas prinsip menggunakan informasi yang relevan, komunikasi internal dan eksternal. Dalam komponen pemantuan prinsip melakukan evaluasi berkelanjutan dan atau terpisah serta evaluasi dan komunikasi terhadap kelemahan organisasi.

Dari kelima prinsip beserta komponennya, terdapat empat diantaranya telah dipenuhi oleh PT Elsiscom Makassar. Adapun prinsip yang kurang dipenuhi oleh perusahaan ini ialah salah satu prinsip yang ada di dalam komponen lingkungan pengendalian, hal ini dikarenakan tidak terpenuhinya prinsip ketiga dimana wewenang dan tanggung jawab yang dilimpahkan kepada bagian keuangan untuk bertanggungjawab atas piutang serta penjual langsung. Perusahaan sendiri telah menunjukkan integritas terhadap nilai-nilai etika perusahaan pada saat melakukan penjualan kredit dan penagihan piutang.

Penilaian resiko sendiri oleh pihak internal PT Elsiscom, telah memiliki standarnya sendiri terhadap penjualan kredit. Respon pihak internal dalam menganalisis sistem dengan penilaian yang akan mempengaruhi keberhasilan organisasi atas pengendalian internalnya. Pihak internal menetapkan batas kredit tertentu terhadap konsumen. Selain daripada itu pihak internal juga memberikan sanksi tegas terhadap para pelanggan yang sulit untuk ditagih. Perusahaan pun akan terus belajar dari masa lalu untuk meningkatkan pengendalian internal piutang yang ditujukan agar perusahaan tidak melakukan kesalahan yang sama serta lebih memperhatikan dan menimbang risiko dini yang dapat merugikan perusahaan. Dengan adanya *management risk* seperti ini perusahaan akan lebih efektif untuk mengendalikan penjualan kreditnya dan menghindari kerugian akibat penjualan kredit yang ada.

Dalam kegiatan pengendalian sendiri pihak internal (keuangan) memanfaatkan penggunaan *e-billing* dan *electronic banking* untuk meminimalisir kesalahan baik dalam transaksi penjualan kredit maupun pada saat terjadinya proses pelunasan piutang. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mampu melihat peluang dalam memanfaatkan teknologi yang ada. Perusahaan telah menerapkan seluruh kegiatan operasionalnya termasuk proses penjualan kredit sesuai dengan standard dan kebijakan yang berlaku. Dapat dilihat bahwa perusahaan ini memiliki alur penjualan kredit yang melihat *history* daripada pelanggan untuk menilai kelayakan pelanggan dalam melakukan transaksi pembelian kredit.

Komunikasi oleh pihak luar dan dalam perusahaan untuk saat ini telah terpenuhi, hal ini dibuktikan dengan adanya komunikasi yang terjalin antara pihak eksternal, sales, keuangan, dan akuntan pada saat proses penagihan berlangsung. Komunikasi ini merupakan salah satu yang terpenting untuk meminimalisir terjadinya kesalahan baik pada saat *order* maupun pada saat penagihan, yang mana jika tidak dilakukan dengan baik dapat mengakibatkan kesalahan yang fatal yang mungkin saja dapat merusak citra perusahaan secara eksternal.

PT Elisiscom sendiri setiap periode akan melaksanakan rapat piutang. Rapat piutang ini sebagai salah satu wujud evaluasi terhadap sistem piutang pada perusahaan untuk melihat keefektifan daripada sistem yang diterapkan. Evaluasi inilah yang membantu bagian keuangan untuk menemukan solusi terkait piutang yang menunggak dan atau yang tidak tertagih. Selain itu pentingnya perusahaan menerapkan ini sebagai salah satu cara untuk mengetahui apa yang menjadi kelemahan sistem penjualan kredit yang ada dan untuk menemukan solusi yang kuat untuk menjadikan sistem yang ada menjadi lebih kuat. Maka penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (D. Sari & Widyawati, 2023) dimana pada penelitian tersebut ditemukan bahwa sistem pengendalian internal sebuah perusahaan yang menunjukkan ketidakefektifan pada pengendalian internal piutangnya sehingga menyebabkan piutang tak tertagih semakin bertambah dari tahun ke tahun. Namun penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kusumawati & Bahari, 2023) menemukan hal yang berbeda, dimana piutang usaha mereka justru menaikkan penjualan serta dapat dikontrol dengan baik karena adanya pengendalian internal piutang yang berjalan dengan baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah menerapkan sistem pengendalian internal COSO, adanya pengawasan yang ketat pada penjualan kredit, diterapkannya manajemen resiko untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih, serta terdapatnya filosofi perusahaan mengani kasih dan kekeluargaan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan telah efektif berdasarkan sistem berbasis COSO. Hal ini dibuktikan dengan hasil rekapan bahwa dari tahun ke tahun jumlah piutang tak tertagih menunjukkan penurunan. Filosofi perusahaan mengenai kasih dan kekeluargaan yang mencerminkan bahwa lingkungan pengendalian dalam perusahaan telah baik adanya sehingga karyawan memiliki loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan yang dapat membuat aset milik perusahaan tetap aman terjaga. Manajemen resiko yang dipilih dengan menerapkan seleksi calon pelanggan melalui *customer master* inilah yang dapat mengontrol piutang dagang tetap berada di posisi yang aman sehingga dapat menghindari adanya piutang tak tertagih terjadi di kemudian hari.

BIBLIOGRAFI

- Estetika, P T Liipwih Synergylab Yuliyana, E. P. (2021). *Analisis Penerimaan Piutang Usaha Dan Pembayaran Hutang Usaha Terhadap Perubahan Arus Kas Pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia*.
- Fariana, M., Lau, E. A., & Suros, A. (2015). *Pengendalian Piutang Dagang Pada Pt. Kokoh Inti Arebama Cabang Samarinda*. None.
- Febriani, F., Pratiwi, Y. E., & Lastianti, S. D. (2023). Analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Dagang Pada Pt. Centraplast Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma*, 22(2), 243–255.
- Irama, O. N., & Samosir, S. H. (2019). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Dalam Mengelola Piutang Pada Pt Altrak 1978 Cabang Medan. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian*, 2(2), 1784–1796.
- Kusumawati, R. A., & Bahari, Y. R. (2023). Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Usaha Pada Ud Cahaya Masohi Di Masa Covid-19. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 20(1), 403–422.
- Logor, R. J., Sabijono, H., & Alexander, S. W. (2020). Evaluasi Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 15(3), 521–526.
- Mian, C. H., Peleng, F. A., & Mangindaan, J. (2018). Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas . *Jurnal Administrasi Bisnis*, 4-5.
- Pasaribu, D. I. R., Pohan, S., & Tambunan, Y. S. (2022). Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Pada Cv. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3), 391–400.
- Pasaribu, I. S., Tambunan, Y. S., & Pohan, S. (2022). Analisis Efek Kebijakan Dividen Dan Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Koperasi Cu. Dosnitahi Pinang Sori Kabupatentapanuli Tengah. *Jurnal Mahasiswa: Jurnal Ilmiah Penalaran Dan Penelitian Mahasiswa*, 4(2).
- Romanti. (2023, Maret 29). Perubahan Kerangka Kerja Pengendalian Internal Coso Dari Komponen, Prinsip, Dan Titik Fokusnya. Inspektorat Kemendikbud Ristek.
- Sadubun, V. L. A. (2021). Analisis Perputaran Piutang Beredar Terhadap Perkembangan Pendapatan Usaha Pada Koperasi Credit Union Hati Amboina Di Kota Ambon. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(06), 156–172.
- Sari, A. P., Prasetya, H. D., & Wardhani, P. S. (2021). Peranan Internal Audit Terhadap Pengendalian Piutang Usaha Pada Cv. Ekatunggal Cabang Sidoarjo. *Ekomania*, 7(2).
- Sari, D., & Widyawati, D. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang (Studi Pada Pt Samudera Teknik Abadi). *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (Jira)*, 12(3).
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Cv Alfabeta.
- Wijayanti, M., & Martono, S. M. (2019). Analisis Piutang Dagang Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Efektivitas Pengendalian Piutang Cv. Diana Papua Motor. *Sosced*, 2(1), 19–25.