

# Analisis Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

<sup>1\*)</sup>Renata Puspita Sari dan <sup>2)</sup>Rizki Ahmad Fauzi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Binaniaga Indonesia

<sup>1</sup>priskilarenata@gmail.com

\*Corresponding author: Received:

Received: Juli 2025, Accepted: Agustus 2025, Published: Oktober 2025

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction. Permasalahan piutang tak tertagih menjadi isu penting karena dapat mengganggu likuiditas serta kinerja keuangan perusahaan apabila tidak dikendalikan dengan baik. Oleh karena itu, sistem akuntansi yang memadai pada aspek penjualan kredit dan penagihan piutang diperlukan untuk memperkuat pengendalian internal. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Data diperoleh melalui kuesioner yang disebarluaskan kepada responden terkait, kemudian dianalisis menggunakan uji validitas, reliabilitas, uji t, uji F, serta uji koefisien determinasi ( $R^2$ ). Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Sistem Akuntansi Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih, dengan nilai signifikansi  $0,004 < 0,05$  dan thitung  $2,993 > t$  tabel  $2,011$ ; (2) Sistem Akuntansi Penagihan Piutang juga berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih, dengan nilai signifikansi  $0,007 < 0,05$  dan thitung  $2,808 > t$  tabel  $2,011$ ; serta (3) secara simultan, kedua variabel independen berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih, dengan nilai Fhitung  $17,919 > F$  tabel  $4,047$  dan signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

**Kata kunci:** Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Sistem Akuntansi Penagihan Piutang, Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

## PENDAHULUAN

Pengendalian internal merupakan prosedur yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang cukup bagi pihak manajemen organisasi untuk mencapai suatu tujuan melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, keamanan harta negara, dan kepatuhan terhadap peraturan perundungan (Lestari & Dewi, 2020).

Pengendalian internal dilakukan agar mengawasi dan menangani piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force majeure* (suatu keadaan yang terjadi diluar kemampuan manusia), dan debitur yang tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai dengan perjanjian sebelumnya (Retnosari & Ayunda Putri Nilasari, 2021).

Piutang tak tertagih muncul karena adanya pelanggan yang tidak mampu membayar hutangnya kepada perusahaan, hal ini dikarenakan adanya penurunan omset penjualan sebagai akibat dari lemahnya perekonomian yang dialami oleh pelanggan (Hery, 2021).

Peningkatan daya saing yang dilakukan suatu perusahaan salah satunya dapat digunakan dari sistem akuntansi penjualan kredit. Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli. Setiap penjualan kredit pembeli selalu menjadi yang pertama didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit, guna untuk menghindari tidak tertagihnya piutang (Mulyadi, 2020).

Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit. Piutang muncul karena perusahaan memberikan keleluasaan waktu pembayaran kepada pelanggan, sehingga penerimaan kas baru terjadi pada periode tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan (Sujarweni, 2020). Perusahaan yang menjalankan penjualan secara kredit memerlukan pengendalian internal yang baik agar membantu perusahaan dalam mengontrol kegiatan penjualannya (Aznedra & Putra, 2020).

Dalam transaksi penjualan kredit dapat menimbulkan piutang. Piutang adalah salah satu transaksi akuntansi yang kegiatannya mengelola penagihan kepada konsumen yang berhutang kepada seseorang atau badan usaha tertentu atas barang atau jasa yang telah diberikan kepada konsumen tersebut. Piutang biasanya akan dibayar sesuai dengan tenggat waktu pembayaran. Kendala yang sering dihadapi perusahaan pada saat melakukan transaksi secara kredit adalah diperputaran piutang (Roslinda & Nurlaila, 2022).

Tidak semua penagihan piutang berjalan dengan baik maka dari itu perlu dilakukan pengendalian internal untuk mengatasi tidak terjadinya piutang tak tertagih. Biasanya piutang perusahaan selalu mengalami masalah penagihan, sehingga harus dilakukan prosedur dan pengawasan yang tepat terhadap penagihan untuk menghindari kesalahan pencatatan, penyimpangan pelaporan, dan pemrosesan serta pemantauan piutang tak tertagih. Penagihan piutang yaitu tagihan kepada konsumen karena transaksi penjualan barang secara kredit (Dani & Siregar, 2022).

Dalam entitas dagang, penjualan merupakan kegiatan usaha yang penting sifatnya. Didalam kegiatan tersebut bertujuan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Dalam pengertian yang lebih luas, suatu organisasi perusahaan adalah suatu institut ekonomi. Organisasi perusahaan diciptakan terutama untuk menyediakan kepada masyarakat umum barang - barang atau

jasa - jasa yang diperlukan atau yang diinginkan dan yang sejalan dengan sikap sosial dari masyarakat tersebut (Foxall, 2020).

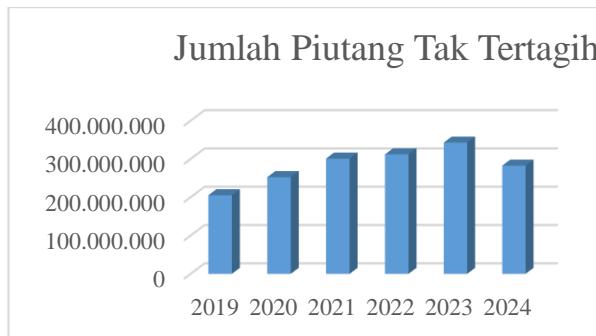
Seiring dengan pentingnya piutang, kebutuhan akan laporan keuangan yang andal dan akurat pun semakin besar. Informasi mengenai piutang yang disajikan dalam laporan keuangan tidak hanya menjadi dasar dalam pengambilan keputusan jangka pendek seperti penagihan dan pemberian kredit, tetapi juga digunakan dalam perencanaan strategis, evaluasi kinerja, hingga pengendalian risiko. Keandalan laporan keuangan, sangat bergantung pada ketepatan pencatatan, pengakuan, pengukuran, dan penyajiannya sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Dengan demikian penelitian ini menjadi penting untuk mengevaluasi bagaimana pengelolaan piutang dilakukan dan bagaimana penyajiannya dalam laporan keuangan dapat memenuhi kebutuhan informasi bagi manajemen maupun pihak - pihak terkait lainnya.

Penelitian ini difokuskan pada PT Agriculture Construction, yang bergerak dalam distribusi pestisida melalui penjualan kredit. Diketahui dari hasil pra survey yang dilakukan menurut perspektif karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan bahwa PT Agriculture Construction ini mempunyai jumlah piutang tak tertagih yang mengalami kenaikan.

Tabel 1  
Jumlah Piutang Tak Tertagih

No	Tahun	Jumlah
1	2019	205.225.700
2	2020	252.400.965
3	2021	300.980.550
4	2022	312.063.041
5	2023	342.695.420
6	2024	282.414.521

Sumber: Dokumen Piutang tak tertagih PT Agriculture Construction



Gambar 1 Grafik Jumlah Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan data jumlah piutang tak tertagih selama enam tahun terakhir, terlihat adanya tren kenaikan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun, meskipun terdapat sedikit penurunan pada tahun terakhir. Pada tahun 2019, piutang tak tertagih tercatat sebesar Rp205.225.700 dan mengalami peningkatan pada tahun 2020 menjadi Rp252.400.965. Tren kenaikan ini berlanjut pada tahun 2021 sebesar Rp300.980.550, kemudian meningkat lagi di tahun 2022 menjadi Rp312.063.041 dan mencapai angka tertinggi pada tahun 2023 yaitu sebesar Rp342.695.420. Namun, pada tahun 2024 jumlah piutang tak tertagih menurun menjadi Rp282.414.521. Peningkatan yang konsisten dari tahun 2019 hingga 2023 menunjukkan adanya potensi kelemahan dalam sistem pengelolaan kredit dan penagihan perusahaan. Penurunan di tahun 2024 dapat menjadi indikasi awal dari perbaikan sistem pengendalian internal yang lebih baik, namun tetap diperlukan evaluasi menyeluruh untuk memastikan efektivitas kebijakan penjualan kredit dan penagihan piutang guna menjaga stabilitas keuangan perusahaan serta meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih.

Keadaan ini menjelaskan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian internal piutang tak tertagih belum berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan karena ketidak mampuan debitur (pelanggan) dalam membayar piutang dengan segera sehingga mengakibatkan tagihan piutang belum tertagih.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Teori Keagenan (*agency Theory*)

Teori keagenan (*agency theory*) merupakan salah satu teori utama dalam ilmu akuntansi dan manajemen keuangan yang menjelaskan hubungan antara dua pihak, yaitu pihak pemberi kuasa (*principal*) dan pihak yang diberi kuasa untuk bertindak atas nama principal (*agen*). Dalam konteks ini, principal dapat berupa pemilik perusahaan, sedangkan agen biasanya adalah manajer atau pihak yang menjalankan kegiatan operasional perusahaan (Amrulloh & Amalia, 2020).

Konsep dasar dari teori keagenan adalah adanya konflik kepentingan antara principal dan agen yang muncul karena perbedaan tujuan, informasi yang asimetris, dan perbedaan tingkat risiko yang ditanggung oleh masing-masing pihak. Agen cenderung memiliki lebih banyak informasi tentang kegiatan perusahaan sehari-hari dibandingkan principal. Hal ini dapat menimbulkan masalah keagenan (*agency problem*), di mana agen tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan principal (Jamal & Enre, 2023).

### Akuntasi

Akuntansi yaitu suatu kegiatan atau proses mengidentifikasi, mengukur, pengumpulan, penyimpanan data, dan melaporkan suatu informasi ekonomi dengan tujuan untuk membuat keputusan dan penilaian yang jelas dan tegas bagi pengguna informasi tersebut. Kegiatan akuntansi terdiri dari identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi. Sedangkan kegunaan akuntansi yaitu memberi penilaian serta pengambilan keputusan mengenai kesatuan usaha yang berkaitan (Soemarso, 2019).

Akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang dirancang untuk mengidentifikasi, mencatat, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan, dan menyajikan transaksi ekonomi atau aktivitas keuangan suatu entitas bisnis dalam bentuk laporan keuangan. Informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi ini digunakan oleh berbagai pihak yang berkepentingan, baik internal (seperti manajemen dan karyawan) maupun eksternal (seperti investor, kreditur, otoritas pajak, dan masyarakat luas), sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi yang rasional (Rudianto, 2019).

### Hipotesis Penelitian

#### 1. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan bagian integral dari sistem informasi akuntansi yang berfungsi untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan melaporkan transaksi penjualan secara kredit. Sistem ini tidak hanya digunakan untuk mencatat transaksi, tetapi juga sebagai alat kontrol internal yang penting dalam mengelola piutang dan mencegah terjadinya piutang tak tertagih (Mulyadi, 2020).

Sistem akuntansi harus dirancang sebagai suatu kerangka kerja yang terkoordinasi dengan baik antar elemen sumber daya perusahaan. Penjualan kredit menjadi salah satu elemen penting yang harus dikendalikan secara efektif karena berpotensi meningkatkan risiko piutang tak tertagih apabila tidak diawasi dengan baik. Dalam konteks ini, sistem akuntansi berperan sebagai sarana untuk meningkatkan efisiensi operasional perusahaan dan meminimalkan risiko kerugian finansial dari piutang yang tidak tertagih (Dani & Siregar, 2022).

Terdapat hubungan timbal balik antara sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal piutang. Keduanya harus saling mendukung agar dapat menciptakan sistem pengelolaan piutang yang efektif. Sistem akuntansi yang baik memungkinkan perusahaan untuk memantau secara akurat setiap transaksi penjualan kredit dan melacak piutang pelanggan, sehingga memberikan dasar informasi yang kuat untuk penerapan kebijakan pengendalian piutang (Susanto, 2019).

Pengendalian internal atas piutang mencakup serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa piutang yang diberikan benar-benar dapat ditagih, termasuk verifikasi kelayakan kredit pelanggan, pembatasan jumlah kredit, pemantauan jatuh tempo, hingga prosedur penagihan. Jika seluruh prosedur ini dilakukan dengan baik dan didukung oleh sistem akuntansi penjualan kredit yang memadai, maka potensi terjadinya piutang tak tertagih dapat ditekan secara signifikan (Soemarso, 2019).

Sistem akuntansi penjualan kredit yang efektif akan menghasilkan informasi akurat dan tepat waktu untuk proses pengambilan keputusan manajerial terkait pengelolaan piutang. Selain itu, informasi ini juga akan tercermin dalam laporan keuangan dan laporan manajemen yang dapat digunakan untuk evaluasi kinerja dan penyusunan strategi penagihan yang lebih baik di masa mendatang (Dani & Siregar, 2022).

#### 2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sistem akuntansi penagihan piutang memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan efektivitas pengendalian internal perusahaan, khususnya dalam meminimalisir risiko piutang tak tertagih. Dalam konteks akuntansi keuangan, piutang timbul sebagai konsekuensi dari transaksi penjualan kredit. Penjualan kredit merupakan bagian penting dari aktivitas operasional perusahaan yang secara langsung akan menciptakan akun piutang. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pencatatan, pengumpulan, dan penagihan secara sistematis untuk memastikan bahwa piutang dapat tertagih tepat waktu sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan. Pengelolaan ini menjadi kunci dalam menilai sejauh mana pengendalian internal dapat berjalan secara efektif (Soemarso, 2019).

Pengendalian piutang yang efektif mutlak diperlukan dalam manajemen penjualan kredit. Dalam

praktiknya, kontrol ini merupakan bagian dari sistem pengendalian internal yang dirancang untuk mengurangi potensi kerugian akibat piutang tak tertagih maupun tindakan *fraud* (kecurangan) dari karyawan internal. Dengan menerapkan prosedur kontrol yang ketat seperti pemisahan tugas antara bagian penjualan, pencatatan, dan penagihan; serta adanya otorisasi dan dokumentasi transaksi perusahaan dapat meningkatkan probabilitas keberhasilan dalam proses penagihan piutang. Semakin baik pengendalian internal tersebut dijalankan, maka semakin tinggi pula kemungkinan perusahaan untuk merealisasikan penerimaan kas dari piutang sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya (Rais et al., 2020).

3. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penagihan piutang memiliki peran strategis dalam menunjang efektivitas pengendalian internal atas piutang tak tertagih. Penjualan kredit, meskipun dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pasar, juga membawa risiko piutang tidak tertagih jika tidak disertai dengan sistem pencatatan dan pengawasan yang baik. Oleh karena itu, sistem akuntansi penjualan kredit harus mampu merekam transaksi secara akurat, menyajikan informasi real-time mengenai jatuh tempo, serta memantau saldo piutang pelanggan agar manajemen dapat segera mengambil tindakan jika terjadi keterlambatan pembayaran (Mulyadi, 2020).

Di sisi lain, sistem akuntansi penagihan piutang berfungsi untuk mencatat dan mengawasi aktivitas penagihan, mulai dari pengiriman tagihan hingga penerimaan kas. Sistem ini tidak hanya membantu dalam memastikan arus kas masuk berjalan lancar, tetapi juga menjadi alat untuk mengevaluasi efektivitas kebijakan kredit perusahaan. Kombinasi antara pencatatan penjualan kredit dan penagihan piutang yang terintegrasi dalam sistem akuntansi yang baik akan mendukung penerapan pengendalian internal yang kuat. Kontrol ini mencakup otorisasi transaksi, pemisahan tugas antara bagian penjualan, akuntansi, dan kas, serta rekonsiliasi data secara rutin. Dengan demikian, potensi kerugian akibat piutang tak tertagih maupun risiko kecurangan dapat diminimalisasi secara signifikan (Ariyati, 2019).

Penelitian sebelumnya oleh (Rahmawati & Kefi, 2022) menunjukkan bahwa efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tingkat keberhasilan pengendalian internal dalam mengelola piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan yang menerapkan sistem akuntansi yang komprehensif dan berbasis pada prinsip pengendalian internal cenderung memiliki kualitas manajemen piutang yang lebih baik serta tingkat kerugian yang lebih rendah.

H1: Diduga Sistem Akuntansi Penjualan Kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih

H2: Diduga Sistem Akuntansi Penagihan Piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih.

H3: Diduga Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Berpengaruh Positif Terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Metode penelitian adalah prosedur atau teknik yang digunakan oleh peneliti untuk mengidentifikasi, memilih, memproses, dan menganalisis informasi tentang topik penelitian. Metode ini membantu peneliti memastikan bahwa data yang dikumpulkan adalah akurat dan hasil analisisnya relevan (Sugiyono, 2019).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Definisi kuantitatif merupakan metode penelitian yang *berlandaskan* data yang konkret, data penelitian berupa angka- angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan. Metode asosiatif adalah penelitian dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2019).

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian kuantitatif adalah metode yang digunakan untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara menganalisis hubungan antarvariabel, yang dimana variabel tersebut biasanya diukur dengan instrumen penelitian sehingga data yang terdiri dari angka-angka tersebut bisa dianalisis berdasarkan prosedur-prosedur statistik (Amruddin et al., 2022:9). Sedangkan pendekatan asosiatif digunakan untuk menguji hubungan ataupun mencari pengaruh antara dua variabel atau lebih yaitu variabel bebas dan variabel terikat (Amruddin et al., 2022:133).

### Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode Kuesioner. Metode pengukuran pada kuesioner ini menggunakan skala *likert*. Kuesioner yang disebarluaskan kepada konsumen yang membeli produk. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Dalam skala *likert* setiap item instrumen mempunyai gradasi.

### Pengukuran Variabel

Uji t atau uji parsial digunakan untuk mengevaluasi apakah terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen secara terpisah (Arikunto, 2020).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan taraf signifikansi ( $\alpha$ ) sebesar 5% (0,05) dan *degree of freedom* (df) menggunakan rumus:

$$d_F = n - k - 1$$

Uji F hitung dilakukan untuk melihat secara serentak bagaimana pengaruh variabel bebas terhadap pengaruh yang positif terhadap variable terkait. Uji simultan dengan *F* hitung untuk melihat pengaruh variabel-variabel independen secara keseluruhan apakah berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Arikunto, 2020).

Uji F yang didapat dari rumus :

$$F_H = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / (n - k - 1)}$$

Dimana :

$R^2$  = Koefisien Korelasi Berganda dikuadratkan

n = Jumlah Sampel

k = Jumlah Variabel Bebas

*F* hitung dapat dicari dengan langkah sebagai berikut :

Menentukan taraf signifikan 5% atau 0,05.

Menghitung statistik uji *F* dengan bantuan program SPSS.

Menarik kesimpulan berdasarkan uji statistik yang telah dilakukan:

Jika  $F < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yang berarti secara simultan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen (Arikunto, 2020).

## Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Jenis data yang digunakan yaitu data sekunder. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu statistic deskriptif, uji asumsi klasik dan uji analisis regresi linier berganda.

## Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan pada bagian akuntansi, keuangan, dan bagian terkait lainnya yang terlibat langsung dalam proses penjualan kredit dan pengendalian piutang di PT Agriculture Construction sebanyak 50 karyawan.

Dikarenakan jumlah populasi yang sedikit, maka teknik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh. Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini dilakukan jika populasi relatif kecil. Istilah lain dari sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka sampel dalam penelitian ini adalah mengambil keseluruhan jumlah populasi yang ada pada PT Agriculture Construction sebanyak 50 orang responden.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui jawaban dari responden mengenai masing-masing variabel yang diberikan pernyataan melalui kuesioner penelitian. Variabel yang diberikan pernyataan di dalam kuesioner meliputi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ( $X_1$ ), Sistem Akuntansi Penagihan Piutang ( $X_2$ ) dan Pengendalian Internal Piutang Tak tertagih ( $Y$ ). Berikut kriteria rata-rata jawaban responden dalam kuesioner dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 14 Kriteria jawaban-jawaban responden pada kuesioner

Kategori	Nilai Rata-rata
Sangat Tidak Baik	1,00 – 1,80
Tidak Baik	1,81 – 2,60
Cukup	2,61 – 3,40
Baik	3,41 – 4,20
Sangat Baik	4,21 – 5,00

Sumber: Arikunto, 2020

### Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ( $X_1$ )

Berdasarkan data yang terkumpul dari kuesioner Sistem Akuntansi Penjualan Kredit maka hasil distribusi frekuensinya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 15 Distribusi Frekuensi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ( $X_1$ )

Item	Skor										Mean	Keterangan		
	STS		TS		KS		S		SS					
	F	%	f	%	f	%	f	%	f	%				
Pernyataan 1	0	0%	0	0%	5	10%	3	64%	13	26%	4.16	Baik		
Pernyataan 2	0	0%	1	2%	6	12%	2	52%	17	34%	4.18	Baik		
Pernyataan 3	0	0%	1	2%	8	16%	2	54%	14	28%	4.08	Baik		
Pernyataan 4	0	0%	1	2%	7	14%	2	50%	17	34%	4.16	Baik		
Pernyataan 5	0	0%	0	0%	5	10%	2	50%	20	40%	4.30	Sangat Baik		
Pernyataan 6	0	0%	0	0%	9	18%	2	56%	13	26%	4.08	Baik		
Rata-rata keseluruhan										4.16	Baik			

Sumber: data primer yang telah diolah, 2025

Tabel di atas menjelaskan distribusi frekuensi variabel Sistem Akuntansi Penjualan Kredit menunjukkan nilai rata sebesar 4,16 dan berada pada rentang 3,41 – 4,20 sehingga pada kategori baik. Hal ini berarti Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pasar berada pada kategori baik. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh temuan bahwa nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan mengenai “Pencatatan piutang dilakukan secara akurat dan tepat waktu” dengan mean sebesar 4,30. Temuan ini menunjukkan bahwa responden memiliki tingkat kesepakatan yang sangat tinggi terhadap aspek pencatatan piutang, baik dari segi akurasi maupun ketepatan waktu. Hal ini mengindikasikan bahwa sistem administrasi keuangan, khususnya terkait piutang, telah berjalan dengan baik dan mampu membangun kepercayaan pada aspek transparansi serta akuntabilitas. Dengan kata lain, pencatatan piutang dianggap sebagai praktik yang paling konsisten dijalankan dan menjadi salah satu kekuatan utama dalam manajemen keuangan.

Sebaliknya, nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan mengenai “Prosedur persetujuan kredit dilakukan dengan analisis kelayakan yang memadai” serta “Penagihan piutang dilakukan sesuai jadwal yang telah ditentukan,” masing-masing dengan mean sebesar 4,08. Nilai ini menunjukkan bahwa meskipun responden masih cenderung setuju, tingkat keyakinannya tidak sekuat pada pernyataan lain. Hal ini bisa diartikan bahwa dalam praktiknya, analisis kelayakan kredit maupun pelaksanaan penagihan piutang belum sepenuhnya konsisten atau masih menghadapi tantangan tertentu. Responden mungkin merasakan adanya variasi dalam prosedur, baik karena faktor teknis, keterbatasan sumber daya, maupun kendala yang muncul di lapangan.

### **Sistem Akuntansi Penagihan Piutang ( $X_2$ )**

Berdasarkan data yang terkumpul dari kuesioner Sistem Akuntansi Penagihan Piutang maka hasil distribusi frekuensinya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 16 Distribusi Frekuensi Sistem Akuntansi Penagihan Piutang ( $X_2$ )

Item	Skor										Mean	Keterangan		
	STS		TS		KS		S		SS					
	F	%	f	%	f	%	f	%	f	%				
Pernyataan 1	0	0%	0	0%	8	16%	28	56%	14	28%	4.12	Baik		
Pernyataan 2	0	0%	1	2%	5	10%	25	50%	19	38%	4.24	Sangat Baik		
Pernyataan 3	0	0%	0	0%	2	4%	32	64%	16	32%	4.28	Sangat Baik		
Pernyataan 4	0	0%	0	0%	8	16%	26	52%	16	32%	4.16	Baik		
Pernyataan 5	0	0%	0	0%	3	6%	29	58%	18	36%	4.30	Sangat Baik		
Rata-rata keseluruhan										4.22	Sangat Baik			

Sumber: data primer yang telah diolah, 2025

Tabel di atas menjelaskan distribusi frekuensi variabel Sistem Akuntansi Penagihan Piutang menunjukkan nilai rata sebesar 4,22 dan berada pada rentang 4,21 – 5,00. Hal ini berarti Sistem Akuntansi Penagihan Piutang berada pada kategori sangat baik.

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan “Metode penagihan yang digunakan sesuai dengan karakteristik pelanggan” dengan mean sebesar 4,30. Hal ini menunjukkan bahwa responden sangat setuju bahwa metode penagihan piutang yang diterapkan telah menyesuaikan dengan kondisi dan karakteristik pelanggan. Penyesuaian ini penting karena setiap pelanggan memiliki kemampuan dan pola pembayaran yang berbeda, sehingga strategi penagihan yang fleksibel mampu meningkatkan efektivitas pengendalian internal piutang tak tertagih. Dengan adanya kesesuaian metode penagihan, organisasi dinilai mampu menjaga hubungan baik dengan pelanggan sekaligus tetap menjaga kelancaran arus kas.

Sementara itu, nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan “Proses penagihan piutang dilakukan secara konsisten dan terjadwal” dengan mean sebesar 4,12. Temuan ini memberikan indikasi bahwa meskipun sebagian besar responden setuju, pelaksanaan penagihan piutang secara konsisten belum sepenuhnya optimal. Artinya, dalam praktiknya jadwal penagihan tidak selalu berjalan sesuai rencana, baik karena kendala internal seperti keterbatasan sumber daya manusia, maupun faktor eksternal seperti kondisi pelanggan yang belum siap melakukan pembayaran. Hal ini menunjukkan masih adanya tantangan dalam menjaga kedisiplinan dan konsistensi jadwal penagihan yang sudah ditetapkan.

## Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y)

Berdasarkan data yang terkumpul dari kuesioner Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih maka hasil distribusi frekuensinya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1 Distribusi Frekuensi Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y)

Butir	Skor										Mean	Kategori		
	STS		TS		KS		S		SS					
	F	%	f	%	f	%	f	%	f	%				
Pernyataan 1	0	0%	0	0%	11	22%	22	44%	17	34%	4.12	Baik		
Pernyataan 2	0	0%	0	0%	11	22%	25	50%	14	28%	4.06	Baik		
Pernyataan 3	0	0%	0	0%	4	8%	32	64%	14	28%	4.20	Baik		
Pernyataan 4	0	0%	0	0%	4	8%	30	60%	16	32%	4.24	Sangat Baik		
Pernyataan 5	0	0%	0	0%	10	20%	29	58%	11	22%	4.02	Baik		
Rata-rata keseluruhan										4.13	Baik			

Sumber: data primer yang telah diolah, 2025

Tabel di atas menjelaskan distribusi frekuensi variabel Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih menunjukkan nilai rata sebesar 4,13 dan berada pada rentang 3,41 – 4,20. Hal ini berarti Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih berada pada kategori baik.

Berdasarkan hasil perhitungan, nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan “karyawan memiliki kompetensi yang sesuai untuk mengelola penjualan kredit dan penagihan piutang” dengan mean sebesar 4,24. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden menilai sumber daya manusia yang terlibat dalam pengelolaan piutang sudah memiliki kemampuan, keterampilan, dan pengetahuan yang memadai. Kompetensi karyawan menjadi faktor penting karena dengan bekal yang sesuai, karyawan dapat melakukan analisis kelayakan kredit, mencatat transaksi secara akurat, serta melaksanakan penagihan dengan prosedur yang tepat. Temuan ini menggambarkan bahwa aspek kualitas SDM menjadi kekuatan utama dalam sistem pengendalian internal piutang.

Sementara itu, nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan “Terdapat evaluasi berkala terhadap efektivitas pengendalian internal piutang” dengan mean sebesar 4,02. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaksanaan evaluasi secara berkala terhadap sistem pengendalian internal belum dilakukan secara maksimal. Evaluasi seharusnya menjadi instrumen penting untuk menilai sejauh mana kebijakan dan prosedur yang diterapkan berjalan efektif. Minimnya evaluasi rutin berpotensi membuat organisasi kurang cepat dalam mendeteksi kelemahan, menyesuaikan prosedur dengan perubahan kondisi bisnis, atau memperbaiki praktik pengelolaan piutang yang masih kurang efisien.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dapat dilihat pada Tabel 18:

Tabel 18. Hasil Uji Normalitas  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.23404754
Most Extreme Differences	Absolute	.124
	Positive	.078
	Negative	-.124
Test Statistic		.124
Asymp. Sig. (2-tailed)		.054 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel 18 diatas dapat diketahui bahwa besarnya nilai signifikan sebesar 0,054

sehingga dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal dimana data memiliki Sign. (2-tailed) yaitu 0,054 lebih besar dari 0,05 ( $0,054 > 0,050$ ) maka nilai residual dari nilai uji tersebut telah normal.

## 2. Uji Multikolinieritas

**Tabel 19 Hasil Uji Multikolinearitas**

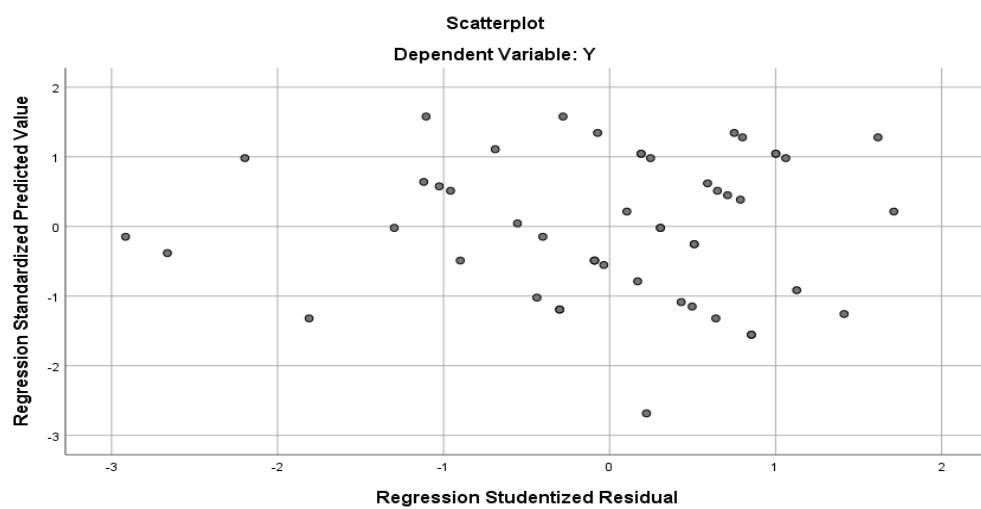
Model	Coefficients <sup>a</sup>						Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta					
1 (Constant)	7.549	2.216			3.407	.001		
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	.253	.084	.388	2.993	.004		.719	1.391
Sistem Akuntansi Penagihan Piutang	.322	.114	.364	2.808	.007		.719	1.391

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Pengolahan SPSS

Pada tabel 19 terlihat nilai *tolerance* untuk tiap variabel, variabel Sistem Akuntansi Penjualan Kredit sebesar 0,719 dengan nilai VIF 1,391. Variabel Sistem Akuntansi Penagihan Piutang sebesar 0,719 dengan nilai VIF 1,391. Berdasarkan pedoman terhadap uji multikolinieritas nilai *tolerance*  $> 0,1$  dan nilai VIF  $< 10$  maka terlihat bahwa tidak terjadi korelasi diantara variabel Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi ini. Dengan demikian model analisis tidak terjadi gangguan autokorelasi atau dapat dinyatakan bahwa di dalam model regresi ini tidak ada korelasi antara kesalahan penganggu pada periode t dengan kesalahan penganggu.

## 3. Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Pengolahan SPSS

Gambar 5 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Pada gambar diatas menunjukkan tidak terjadi pola tertentu yang teratur seperti bergelombang, melebar, dll. Sesuai dengan pedoman uji heteroskedastisitas, maka dalam penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas atau disebut homokedastisitas. Hal ini dibuktikan dengan grafik plot diatas yang tidak membentuk pola tertentu yang teratur sehingga penelitian ini layak dilakukan pengujian lebih lanjut.

## 3. Analisis Data

## 1. Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda merupakan suatu metode analisa yang digunakan untuk menentukan ketetapan prediksi dari pengaruh yang terjadi antara variabel independen ( $X_1$  dan  $X_2$ ) terhadap variabel dependen (Y). Hasil uji regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 20 Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Coefficients <sup>a</sup>					
	B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	
1 (Constant)	7.549	2.216		3.407	.001	
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	.253	.084	.388	2.993	.004	
Akuntansi Penagihan Piutang	.322	.114	.364	2.808	.007	

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sumber: Pengolahan SPS

Dari hasil perhitungan SPSS 26, diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = 7.549 + 0.253X_1 + 0.322X_2 + e$$

Nilai konstanta sebesar 7,549 menunjukkan bahwa apabila sistem akuntansi penjualan kredit ( $X_1$ ) dan sistem akuntansi penagihan piutang ( $X_2$ ) dianggap tidak berjalan atau bernilai nol, maka pengendalian internal piutang tak tertagih (Y) sudah berada pada tingkat 7,549. Artinya, terdapat faktor-faktor lain di luar kedua variabel tersebut yang tetap memberi kontribusi positif terhadap pengendalian internal piutang tak tertagih, misalnya kebijakan manajemen, pengawasan internal, atau prosedur administrasi lain.

Koefisien regresi sebesar 0,253 berarti bahwa setiap peningkatan 1 satuan dalam sistem akuntansi penjualan kredit, maka pengendalian internal piutang tak tertagih akan meningkat sebesar 0,253, dengan asumsi sistem penagihan piutang ( $X_2$ ) tetap.lian.

Koefisien regresi sebesar 0,322 menunjukkan bahwa setiap peningkatan 1 satuan dalam sistem akuntansi penagihan piutang, maka pengendalian internal piutang tak tertagih meningkat sebesar 0,322, dengan asumsi variabel  $X_1$  tetap.

### Uji Hipotesis

#### Uji T

Pengujian regresi secara parsial (uji t) berguna untuk menguji pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dapat dilihat dengan membandingkan nilai probabilitas (*p-value*) dari variabel dengan tingkat signifikansi yang digunakan sebesar 0,05. jika *p-value* lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa variabel independen secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Kemudian membandingkan nilai  $t_{hitung}$  dengan nilai  $t_{tabel}$ . Dengan sampel responden 50 orang, maka perhitungannya adalah  $df = n-k$ , yaitu  $df = 50-2 = 48$ , maka dalam  $t_{tabel}$  nilai yang diketahui sebesar 2.011 dengan tingkat signifikansi 0,005.

Berikut hasil uji t secara parsial:

**Tabel 21 Hasil Uji t**  
 Coefficients<sup>a</sup>

Model	Coefficients <sup>a</sup>					
	B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	
1 (Constant)	7.549	2.216		3.407	.001	
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	.253	.084	.388	2.993	.004	
Akuntansi Penagihan Piutang	.322	.114	.364	2.808	.007	

a. Dependent Variable: Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Sumber: Pengolahan SPSS, 2025

Nilai sig untuk pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ( $X_1$ ) terhadap Pengendalian Internal Piutang tak tertagih ( $Y$ ) adalah  $0,004 < 0,05$ , dan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu sebesar  $2.993 > 2.011$ . Jadi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ( $X_1$ ) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang tak tertagih.

Nilai sig untuk pengaruh Akuntansi Penagihan Piutang ( $X_2$ ) terhadap Pengendalian Internal Piutang tak tertagih ( $Y$ ) adalah  $0,007 < 0,05$ , dan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu sebesar  $2.808 > 2.011$ . Jadi Sistem Akuntansi Penagihan Piutang ( $X_2$ ) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak tertagih.

#### a. Uji F

Tabel 22 Hasil Uji F

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56.899	2	28.450	17.919	.000 <sup>b</sup>
	Residual	74.621	47	1.588		
	Total	131.520	49			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: Pengolahan SPSS

Berdasarkan penguji pengaruh variabel Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan uji F maka didapatkan nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $17.919 > 4.047$  dengan signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka dapat dinyatakan bahwa hipotesis ini ( $H_a$ ) diterima. Dari penjelasan tersebut menunjukkan bahwa secara simultan variabel independen dari penelitian ini yaitu Sistem Akuntansi Penjualan Kredit ( $X_1$ ) dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang ( $X_2$ ) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen Pengendalian Internal Piutang tak tertagih ( $Y$ ).

## 2. Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengetahui sejauh mana varian variabel mempengaruhi dan seberapa besar kontribusi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang tak tertagih dihitung terhadap koefisien. Setelah dilakukan pengujian maka diperoleh maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 23 Hasil Uji Koefisien Determinasi

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.658 <sup>a</sup>	.433	.408	1.260

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: Pengolahan SPSS

Percentase pengaruh variabel Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang secara bersama-sama terhadap Pengendalian Internal Piutang tak tertagih diperoleh nilai *Adjusted R Square* sebesar 0.408 atau 40,8%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel bebas yaitu Akuntansi Penagihan Piutang dan Akuntansi Penagihan Piutang secara bersama-sama berpengaruh positif sebesar 40,8%, sedangkan sisanya sebesar 59,2% (100%-40,8%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak peneliti teliti.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction”, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y). Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,004 < 0,05$  serta nilai hitung  $2,993 >$  ttabel 2,011. Artinya, penerapan prosedur penjualan kredit yang terstruktur, mulai dari analisis kelayakan kredit, persetujuan kredit, hingga pencatatan transaksi, dapat meminimalisasi risiko munculnya piutang tak tertagih.gih.
2. Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y). Hasil pengujian menunjukkan nilai signifikansi  $0,007 < 0,05$  dan nilai hitung  $2,808 >$  ttabel 2,011. Hal ini menunjukkan bahwa mekanisme penagihan yang tepat waktu, sistematis, serta adanya tindak lanjut terhadap piutang bermasalah mampu memperkuat efektivitas pengendalian dan menekan potensi kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagih.
3. Secara simultan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit (X1) dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih (Y). Hal ini dibuktikan dengan nilai Fhitung  $17,919 >$  Ftabel 4,047 serta signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Dengan kata lain, jika perusahaan menerapkan kedua sistem ini secara terpadu, maka risiko piutang tak tertagih dapat ditekan secara optimal, sehingga menjaga likuiditas dan stabilitas keuangan perusahaan.

### Saran

1. Bagi Perusahaan (PT Agriculture Construction):
  - a. Perusahaan perlu memperketat analisis kelayakan kredit sebelum memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan memeriksa rekam jejak pembayaran, kemampuan keuangan, serta reputasi pelanggan. Langkah ini penting untuk mengurangi kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih sejak awalan.
  - b. Sistem penagihan piutang harus dilaksanakan secara konsisten dan terjadwal. Perusahaan dapat menetapkan reminder otomatis, memberikan diskon pembayaran lebih cepat (cash discount), atau menerapkan penalti keterlambatan. Dengan demikian, peluang keterlambatan maupun kegagalan pembayaran dapat ditekan.
  - c. Pengendalian internal perlu ditingkatkan melalui monitoring rutin terhadap saldo piutang, umur piutang (aging schedule), serta analisis piutang yang berpotensi bermasalah. Langkah ini membantu manajemen dalam mengambil tindakan preventif maupun korektif sebelum piutang benar-benar menjadi tak tertagih.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya:
  - a. Diharapkan dapat menambah variabel lain yang juga memengaruhi pengendalian internal piutang tak tertagih, misalnya sistem informasi akuntansi, pengendalian internal secara keseluruhan, atau faktor manajemen risiko.
  - b. Penelitian berikutnya juga dapat memperluas objek penelitian ke perusahaan lain di sektor berbeda, sehingga hasil penelitian lebih dapat digeneralisasi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ariyati, A. (2019). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pt Xyz. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 98–123. <https://doi.org/10.52859/jba.v6i2.64>
- Aznedra, A., & Putra, R. E. (2020). Analisis Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Menggunakan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Pt Putra Kundur Transportasi Batam. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 14(1), 55. <https://doi.org/10.33373/mja.v14i1.2438>
- Dani, R., & Siregar, R. (2022). Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan Dan Bisnis (JIKABI)*, 1(1), 110–121. <https://doi.org/10.31289/jbi.v1i1.1065>
- Foxall, G. R. (2020). The theory of the marketing firm. *Managerial and Decision Economics*, 41(2), 164–184. <https://doi.org/10.1002/mde.3047>
- Hery. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Grasindo.
- Mulyadi. (2020). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Rahmawati, & Kefi. (2022). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Sentral Medika Indonesia Semarang. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 28(2), 96–109. <https://doi.org/10.59725/ema.v28i2.36>
- Rais, R. A., Alam, S., & Abduh, M. (2020). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Pt Pelabuhan Indonesia Iv (Persero) Analysis of Receivables Management and Control System Effectiveness At Pt Pelabuhan Indonesia Iv (Persero). *JRAMB, Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi*, 6(2), 2460–1233. <https://inaport4.co.id>
- Retnosari, & Ayunda Putri Nilasari. (2021). Sistem Informasi Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT Hisheng Luggage Accessory. *Jae : Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*, 6(1), 37–55. <https://doi.org/10.29407/jae.v6i1.14136>
- Roslinda, R., & Nurlaila, N. (2022). Analisis Sistem Pencatatan Piutang Secara Manual Pada Pud Pasar Kota Medan. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(5), 579–584. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i5.65>
- Soemarsro. (2019). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni. (2020). *Sistem Akuntansi*. Pustaka Baru Press.
- Susanto. (2019). *Sistem Informasi Akuntansi, Stuktur Pengendalian Resiko Pengembangan*. Lingga Jaya.