

ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT ANEKA TATA NIAGA

Julita Sugianto¹, Erni Yanti Natalia²

¹Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Universitas Putera Batam

²Dosen Program Studi Akuntansi, Universitas Putera Batam
email: pb170810031@upbatam.ac.id

ABSTRACT

Every company needs to compete tightly and optimally in order to maintain the survival of its company. One of the actions that companies can take is to make sales on credit that generate accounts receivable to earn income. However, in general sales on credit carry the risk of bad debts. The company must be able to review the execution of sales properly as well as effective crediting and collection procedures for accounts receivable. The purpose of this study is to analyze the procedures for granting credit and collection of accounts receivable in minimizing uncollectible accounts. The method used in this study is a qualitative research method with observative data collection, interviews with parties related to the research, and documentation obtained from the company under study. The population in this study is PT Aneka Tata Niaga, and the sample of this study is data on uncollectible accounts from PT Aneka Tata Niaga. The result of this research is that the procedure for granting credit to PT Aneka Tata Niaga begins by filling in a new customer data form which will then be approved by the sales manager and director, the collection of accounts receivable at PT Aneka Tata Niaga is carried out by the accounts receivable admin section in preparing the invoices and receipts needed in collection to customers, uncollectible receivables at PT Aneka Tata Niaga are caused by internal and external factors. The obstacle faced by PT Aneka Tata Niaga is having a simple manual-based accounts receivable control system in Microsoft Excel, a system planned by PT Aneka Tata Niaga in minimizing uncollectible accounts receivable is to establish a system in "GF Accounting".

Keywords: *Credit Lending Procedur, Accounts Receivable Collection, Uncollectible Receivables.*

PENDAHULUAN

Batam merupakan kota industri dengan beraneka ragam jenis usaha serta memiliki tingkat persaingan ekonomi yang tinggi. Menyebabkan setiap perusahaan perlu bersaing secara ketat dan optimal demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Menghadapi persaingan ekonomi tersebut, perusahaan perlu melakukan berbagai macam tindakan untuk memperoleh keuntungan serta meningkatkan ekonomi. Salah satu tindakan yang dapat perusahaan lakukan adalah dengan melakukan penjualan (Naibaho, Supitriyani, Manurung, & Ervina, 2019). Penjualan ialah kegiatan memasarkan produk suatu barang atau jasa dalam usaha memperoleh

pendapatan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Piutang atau tagihan timbul di karenakan adanya penjualan yang dilakukan secara kredit yang mengakibatkan perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung (Ompusunggu, 2019).

Penjualan secara kredit lebih diminati oleh calon pembeli karena diberikan jangka waktu dalam melakukan pembayaran. Sehingga jumlah penjualan akan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Perusahaan juga perlu meninjau pelaksanaan penjualan dengan baik sehingga keuntungan perusahaan dapat dihasilkan dengan maksimal. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki prosedur pemberian

kredit dan penagihan piutang yang efektif (Ompusunggu, 2019). Pemberian kredit kepada konsumen yaitu melalui proses pengajuan kredit dan menganalisis kredit yang diajukan. Pemberian kredit kepada konsumen harus melalui beberapa tahapan pengecekan sebelum kredit tersebut diberikan. Perusahaan terlebih dahulu mengecek kelengkapan data diri calon konsumen, melakukan *survey* ke lokasi usaha, pendataan yang jelas, serta menganalisis pendapatan konsumen guna memastikan bahwa konsumen dapat membayar kredit tepat pada waktunya. Pemberian kredit tidak selalu berjalan dengan lancar. Bisa saja konsumen lupa melunaskan kreditnya atau saat kredit jatuh tempo konsumen tidak memiliki biaya yang cukup untuk membayar. Piutang tidak tertagih akan muncul apabila konsumen tidak dapat melakukan pembayaran (Ompusunggu, 2019). Piutang tidak tertagih merupakan piutang yang muncul karena pemberian barang atau jasa kepada konsumen yang tidak dapat ditagih lagi (Sinaga, 2019). Kondisi piutang yang tidak tertagih dapat dilihat dari kemampuan konsumen untuk membayar. Apabila konsumen tidak dapat membayar piutang yang diberikan, maka perusahaan harus mengetahui apa penyebab konsumen tidak dapat membayar piutangnya.

Sehingga dalam setiap kegiatan kredit sangat diperlukan manajemen kredit yang baik. Suatu cara yang dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan adalah melaksanakan penagihan piutang kepada konsumen. Penagihan piutang kepada konsumen yaitu menginformasikan konsumen yang tertagih bahwa ia memiliki tanggung jawab untuk melunaskan piutang kepada pihak penagih.

PT Aneka Tata Niaga ialah sebuah perusahaan yang telah dibangun sejak tahun 2009 yang melakukan kegiatan usaha di bidang distributor dan importir sayuran dan daging. Perusahaan yang telah dibangun selama 11 tahun ini ialah perusahaan yang memprioritaskan kualitas produk dengan harga yang bersaing sehingga dapat menarik konsumen dan memberikan kepuasan

kepada konsumen secara maksimal. PT Aneka Tata Niaga merupakan salah satu perusahaan yang menyalurkan penjualan kredit kepada konsumen. Jika jumlah kredit yang disalurkan kepada konsumen semakin banyak maka akan muncul resiko piutang tidak tertagih yang cukup besar yang menyebabkan perusahaan mengalami suatu kendala. Salah satunya yaitu keterlambatan pembayaran piutang dari konsumen yang menyebabkan piutang tidak tertagih.

Piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga mengalami peningkatan setiap bulannya. Hal ini disebabkan oleh kurang adanya kesadaran dari konsumen untuk melunasi kewajibannya dan kurangnya pengendalian perusahaan dalam mengontrol dan meminimalisasi piutang yang tidak tertagih. Oleh sebab itu PT Aneka Tata Niaga merencanakan sebuah sistem pengendalian piutang menggunakan jasa suatu sistem akuntansi yaitu "GF Akuntansi". Dari sistem tersebut semua transaksi piutang konsumen yang ada di dalam perusahaan di input ke GF Akuntansi melalui sistem penjualan. Dan di GF Akuntansi terdapat limit piutang konsumen. Limit piutang konsumen disini dimaksud yaitu setiap konsumen memiliki batas limit piutang. Setiap konsumen hanya dapat melakukan pembelian secara kredit dengan batas limit tersebut. Jika konsumen telah mencapai maksimal limit piutang, konsumen diwajibkan untuk melakukan pembayaran pembelian secara kredit sebelumnya terlebih dahulu sebelum konsumen ingin melaksanakan pembelian secara kredit selanjutnya.

Dengan memandang pentingnya pengendalian piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas **"ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT ANEKA TATA NIAGA"**.

KAJIAN TEORI

2.1 Prosedur Pemberian Kredit

Kata kredit berawal dari Bahasa Yunani yaitu “*credere*”, yang bermakna keyakinan akan kebenaran dalam kegiatan sehari-hari. Kredit yaitu kemahiran untuk melakukan suatu transaksi pembelian atau menghasilkan suatu pinjaman dengan janji akan dilakukannya pembayaran dalam kurun waktu yang sudah disetujui bersama (Riswanto, Ningsih, & Daryati, 2017).

Menurut (Effendi & Harahap, 2020) tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Dan dilakukan penelitian secara mendalam saat memutuskan kelayakan suatu kredit. Perusahaan boleh menolak permohonan kredit yang telah diajukan apabila dalam penilaian terdapat kekurangan.

2.2 Penagihan Piutang

Asal mula pendapatan perusahaan adalah dengan melakukan penjualan barang dagang atau jasa. Dalam melakukan penjualan kepada konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai maupun kredit. Piutang timbul disebabkan oleh penjualan yang dilakukan secara kredit. Secara umum piutang ialah segala permintaan atau hak untuk menuntut pembayaran kepada pembeli (Latif & Solang, 2016).

Piutang menimbulkan tindakan penagihan dari pihak pemberi kredit terhadap pihak penerima kredit. Memaksimalkan pembayaran dan meminimalkan kerugian piutang yang tidak tertagih merupakan tujuan dari penagihan. Apabila kredit telah diberikan oleh pihak pemberi kredit maka diperlukan upaya untuk memperoleh pembayaran sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang telah disepakati. Penagihan hendaknya dilaksanakan oleh bagian yang ditunjuk untuk melakukan penagihan piutang terhadap penerima kredit yang disebut kolektor. Oleh karena itu perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan dan prosedur penagihan (Ilmayani & Lau, 2020).

Menurut (Taroreh, Warongan, & Runtu, 2016) terdapat beberapa cara penagihan piutang antara lain:

- a. Melalui surat

- b. Melalui telepon
- c. Kunjungan personal
- d. Tindakan-tindakan hukum

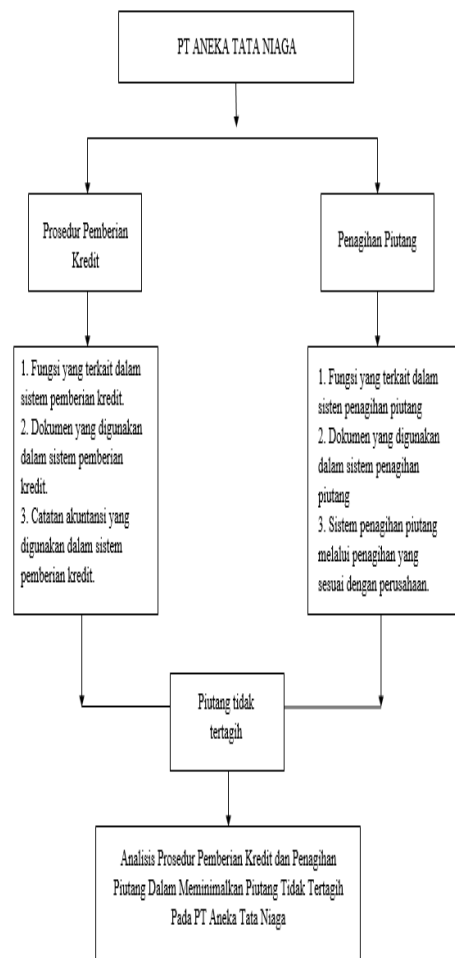
2.3 Piutang Tidak Tertagih

Piutang tidak tertagih yaitu akun yang bermula dari adanya estimasi piutang yang tidak tertagih. Hal ini ialah salah satu resiko manajemen dalam pemberian kredit. Apabila konsumen tidak dapat membayar cicilan piutangnya maka akan menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih (Nisa, 2017).

Menurut (Ismawati, Naidah, & Razak, 2020) Jenis-Jenis Piutang Tidak Tertagih antara lain:

- a. Kredit dalam perhatian khusus
- b. Kredit kurang lancar
- c. Kredit diragukan
- d. Kredit macet

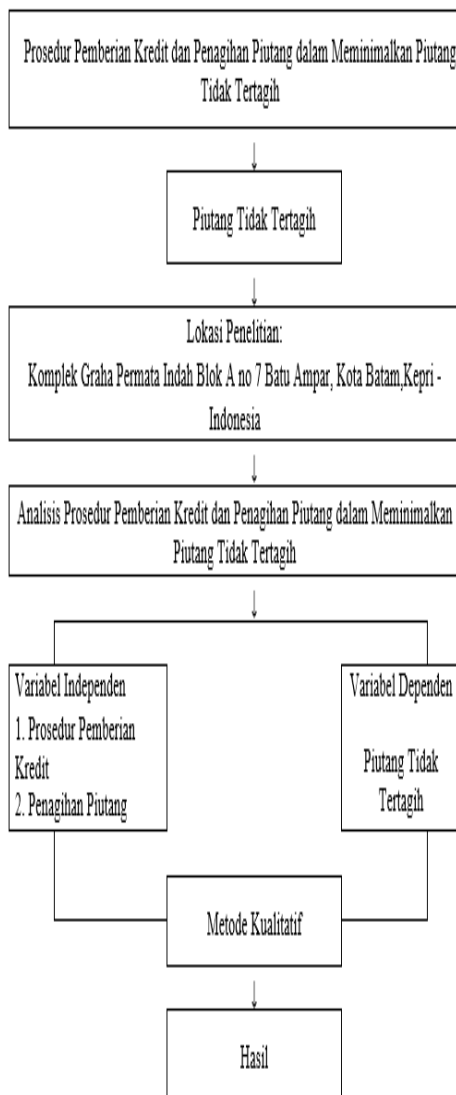
2.4 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih mementingkan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2012).



Gambar 2. Desain Penelitian

Operasional variabel merupakan variabel yang dihitung atau diukur. Skala pengukuran variabel adalah elemen yang penting untuk diperhatikan (Chandrarin, 2017). Operasional variabel terdiri dari variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu prosedur pemberian kredit (X_1) dan penagihan piutang (X_2). Variabel dependen pada penelitian ini yaitu piutang tidak tertagih (Y).

Populasi merupakan kumpulan dari beberapa komponen yang mempunyai karakteristik yang dapat digunakan untuk membuat kesimpulan (Chandrarin, 2017). Populasi dalam penelitian ini yaitu sebuah objek perusahaan yaitu PT Aneka Tata Niaga.

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel dari penelitian ini adalah data piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga.

Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara kepada manajer PT Aneka Tata Niaga. Sedangkan, data sekunder diperoleh dari sumber pendukung yaitu data piutang tidak tertagih.

Teknik Pengumpulan Data ialah suatu teknik yang diperlukan dalam proses penelitian untuk memperoleh sebuah data (Sugiyono, 2012). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Observasi yang akan melaksanakan pengamatan sistematis pada perusahaan.
2. Wawancara yaitu aktivitas tanya jawab dengan media bertatap muka kepada pihak manajemen yang terkait dengan proses penelitian.
3. Dokumentasi yaitu pengumpulan dokumen yang memiliki keterkaitan dengan proses penelitian.

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi dengan mengorganisasikan data, menjabarkan data, melakukan sintesa, serta menyusun kedalam pola dan memilih

mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami (Sugiyono, 2012).

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif deskriptif. Metode analisis yang digunakan antara lain:

1. Menurut (Nawangsari & Putra, 2016) Indikator Analisis Prosedur Pemberian Kredit antara lain:
 - a. Menganalisis fungsi yang terkait pada sistem pemberian kredit.
 - b. Menganalisis dokumen yang digunakan terkait pada sistem pemberian kredit
 - c. Menganalisis catatan akuntansi yang digunakan terkait pada sistem pemberian kredit.
2. Menurut (Sholeha, 2019) Indikator Analisis Penagihan Piutang antara lain:
 - a. Menganalisis fungsi yang terkait pada penagihan piutang.
 - b. Menganalisis dokumen yang digunakan terkait pada penagihan piutang.
 - c. Menganalisis sistem penagihan piutang melalui penagihan yang sesuai dengan perusahaan.
3. Menurut (Ismawati et al., 2020) Indikator Analisis Penyebab Piutang Tidak Tertagih antara lain:
 - a. Faktor Internal
 - b. Faktor Eksternal
4. Analisis Kendala yang dihadapi PT Aneka Tata Niaga dalam prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang.
5. Analisis sistem yang direncanakan PT Aneka Tata Niaga dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Prosedur Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang pada PT Aneka Tata Niaga

Perkembangan sebuah perusahaan tergantung pada tingkat kesehatan perusahaan yang ditentukan oleh kondisi perusahaan tersebut. Dalam memberikan kredit kepada calon pelanggan PT Aneka Tata Niaga mengambil suatu kebijakan yang telah

ditetapkan oleh manajemen agar kredit yang disalurkan sesuai dengan prosedur pemberian kredit agar dapat menghindari terjadinya piutang tidak tertagih. Dalam memberikan kredit kepada calon pelanggan, perusahaan harus terlebih dahulu meneliti kepada siapa kredit itu akan diberikan, apa pekerjaannya, berapa jumlah kredit yang diinginkan, dan sebagainya. Dalam memberikan kredit kepada calon pelanggan, Admin *delivery order* terlebih dahulu akan mencetak formulir pelanggan baru yang kemudian akan diisi dengan data pelanggan baru tersebut. Kemudian pemberian kredit harus terlebih dahulu mendapatkan persetujuan dari manajer sales dan direktur.

4.2 Analisis Penagihan Piutang pada PT Aneka Tata Niaga

PT Aneka Tata Niaga melakukan penagihan piutang sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Setiap kredit yang telah disalurkan kepada pelanggan, admin piutang akan memeriksa semua transaksi piutang berdasarkan limit piutang yang diberikan. Jika transaksi piutang sudah jatuh tempo, maka admin piutang akan melakukan penagihan ke pelanggan. Cara penagihan yang dilakukan oleh admin piutang adalah dengan menelepon ke pelanggan dan bertanya kepada pelanggan apakah tagihannya sudah dapat ditagih. Apabila pelanggan ingin membayar, maka admin piutang akan menyiapkan *invoice* dan kuitansi yang akan diberikan kepada *collector* untuk ditagih ditempat pelanggan. Namun demikian, ada juga pelanggan yang datang membayar langsung di perusahaan dan ada juga yang membayar piutang melalui transfer via bank.

4.3 Analisis Kendala yang Dihadapi PT Aneka Tata Niaga dalam Prosedur Pemberian kredit dan Penagihan Piutang.

Secara umum kendala yang dihadapi PT Aneka Tata Niaga dari segi prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang ialah memiliki sistem pengendalian piutang secara sederhana yang berbasis manual di *microsoft excel*. Pada

pengendalian piutang, pegawai memerlukan ketelitian dalam memeriksa setiap transaksi piutang pelanggan. Apabila pemeriksaan tidak dilakukan secara teliti, maka akan terjadinya *lost control* dalam penagihan sehingga menyebabkan kemunduran dalam pembayaran.

4.4 Analisis Piutang Tidak Tertagih pada PT Aneka Tata Niaga.

Piutang tidak tertagih adalah piutang yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan tidak mampu membayar piutangnya. Dari hasil yang telah dilaksanakan, secara umum penyebab piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga berasal dari pihak internal dan eksternal perusahaan. Penyebab piutang tidak tertagih dari faktor internal perusahaan yaitu ketelodoran dari pihak perusahaan dalam mengontrol piutang, perusahaan terlalu mudah dalam memberikan piutang, lemahnya pengawasan manajer sales dan direktur. Sedangkan penyebab piutang tidak tertagih dari faktor eksternal perusahaan yaitu menurunnya kondisi ekonomi perusahaan, pelanggan mengalami kegagalan dalam mengoperasikan usahanya, pelanggan mengalami musibah, serta terjadinya bencana alam yang tidak dapat diprediksi.

4.5 Analisis sistem yang direncanakan PT Aneka Tata Niaga dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.

Sistem yang direncanakan oleh PT Aneka Tata Niaga adalah semua transaksi piutang konsumen yang ada di perusahaan di input ke *GF Akuntansi* melalui sistem penjualan. Dimana setiap pelanggan yang ingin melakukan transaksi penjualan, sistem akan mengendalikan piutang pelanggan untuk tidak melebihi limit yang sudah di terapkan di dalam sistem. Jika pelanggan telah melebihi dari limit maksimal kredit yang diberikan, maka sistem akan otomatis terkunci sehingga pelanggan tidak dapat bertransaksi kredit. Jika sistem yang terkunci ingin dibuka, maka diperlukan persetujuan dari direktur.

SIMPULAN

Setelah dilakukan analisa pada prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga, maka kesimpulan dari penelitian ini antara lain:

1. Prosedur pemberian kredit pada PT Aneka Tata Niaga diawali dengan mengisi formulir data pelanggan baru yang kemudian akan disetujui oleh manajer sales dan direktur.
2. Penagihan piutang pada PT Aneka Tata Niaga dilakukan oleh bagian admin piutang dalam menyiapkan invoice dan kuitansi yang diperlukan dalam penagihan kepada pelanggan.
3. Piutang tidak tertagih pada PT Aneka Tata Niaga disebabkan oleh faktor internal dan eksternal.
4. Kendala yang dihadapi oleh PT Aneka Tata Niaga dalam prosedur pemberian kredit dan penagihan piutang adalah memiliki sistem pengendalian piutang secara sederhana yang berbasis manual di *microsoft excel*.
5. Sistem yang direncanakan oleh PT Aneka Tata Niaga dalam meminimalkan piutang tidak tertagih adalah dengan membentuk sebuah sistem di "*GF Akuntansi*". Dari sistem tersebut semua transaksi piutang konsumen yang ada di dalam perusahaan di input ke *GF Akuntansi* melalui sistem penjualan. Dan di *GF Akuntansi* terdapat limit piutang konsumen. Setiap konsumen hanya dapat melakukan pembelian secara kredit dengan batas limit tersebut. Jika konsumen telah mencapai maksimal limit piutang, konsumen diwajibkan untuk melakukan pembayaran pembelian secara kredit sebelumnya terlebih dahulu sebelum konsumen ingin melaksanakan pembelian secara kredit selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Chandrarini, G. (2017). *Metode Riset Akuntansi Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Salemba Empat.
- Effendi, S., & Harahap, B. (2020). *Pengaruh Sistem Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap*

- Pemberian Kredit Oleh PT BANK OCBC NISP TBK Kota Batam. 5(1), 37–46. Retrieved from <http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/jab/article/view/2648>
- Ilmayani, N. F., & Lau, E. A. (2020). *Analisis Pengendalian Piutang Usaha Pada PT. Astra Multi Finance (Spektra) Samarinda*. 4(1), 46–59. Retrieved from <http://ejournal.untag-smd.ac.id/index.php/RJABM/article/view/4681>
- Ismawati, I., Naidah, N., & Razak, L. A. (2020). Audit Kepatuhan Pengelolaan Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Makassar). *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 4(2), 51–64. <https://doi.org/10.26618/profitability.v4i2.3794>
- Latif, A., & Solang, Y. Van. (2016). Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Amanah Finance Cabang Gorontalo. *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(2). Retrieved from <https://doaj.org/article/60dfe0ff1ba149a28aac96268ff1b5ee>
- Naibaho, E., Supitriyani, Manurung, S., & Ervina, N. (2019). Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimaliskan Piutang Tak Tertagih Kp-Ri Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 5(2), 11–21. <https://doi.org/10.37403/financial.v5i2.106>
- Nawang Sari, Y., & Putra, I. S. (2016). Analisis Sistem Pengendalian Intern Pemberian Kredit Dalam Menurunkan Tingkat Kredit Macet Pada Koperasi Simpan Pinjam Kharisma Mitra Karya. *Jurnal Kompilasi Ilmu Ekonomi*, 8(1), 67–80. Retrieved from <http://journal.stieken.ac.id/index.php/kompilek/article/view/278>
- Nisa, H. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit Dalam Memperkecil Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Nusa Surya Ciptadana Cabang Martapura. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 3(1), 83–94. Retrieved from <https://ejournal.stiepancasetia.ac.id/jieb/article/view/54>
- Ompusunggu, H. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Piutang Dalam Meminimaliskan Resiko Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Elektronik*, 3(1), 75. Retrieved from <https://ojs.jurnalrekaman.com/index.php/rekaman/article/view/16>
- Riswanto, A., Ningsih, S. R., & Daryati, D. (2017). Pengendalian Intern Dan Pemberian Kredit Usaha: Analisis Peranan Dan Efektifitas Sistem. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 4(3), 1169–1176. <https://doi.org/10.17509/jrak.v4i3.4670>
- Sholeha, R. (2019). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Sumber Abadi Caya Mandakamandaka. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(11), 22. Retrieved from <http://jurnal mahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/download/2706/2715>
- Sinaga, E. B. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih Pada Pt.Kawasan Industri Medan (Persero) Dengan Motivasi Membayar Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal EK&BI*, 2(1), 118–130. Retrieved from <http://jurnal.murnisadar.ac.id/index.php/EKBI/article/view/85>
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Taroreh, J. R., Warongan, J. D. L., & Runtu, T. (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(3), 125–134. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13659>