

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG UNTUK  
MEMINIMALKAN JUMLAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. PACIFIC  
FURNITURE DI SEMARANG**

**Michelle Euodia Gunawan**

Program Studi Akuntansi, Universitas AKI

**Abstrak**

Tujuan utama didirikan sebuah perusahaan adalah untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan demi kelangsungan usahanya untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin di masa yang akan datang. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik perhatian bagi calon pembeli sehingga volume penjualan bisa meningkat dan laba perusahaan akan meningkat.

Penelitian ini dilakukan pada PT. Pacific Furniture Semarang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal piutang agar jumlah piutang tak tertagih seminimal mungkin dan tidak terjadi *over due*. Data dikumpulkan melalui observasi dan wawancara langsung dengan PT. Pacific Furniture. Analisis dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam sistem pengendalian internal atas piutang untuk pemberian kredit dilakukan oleh auditor eksternal dan dalam pembayaran tagihan langsung dilakukan ke kantor pusat sehingga masih ada kendala dalam pemantauan piutang.

**Kata kunci : Sistem, Pengendalian Internal, Piutang Usaha**

Corresponding author : Michelle Euodia Gunawan

Email address : [1.22.16.0010@unaki.ac.id](mailto:1.22.16.0010@unaki.ac.id)

**PENDAHULUAN**

Tujuan utama didirikan sebuah perusahaan adalah untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan demi kelangsungan usahanya untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin di masa yang akan datang. Laba digunakan perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup dan mengembangkan perusahaan agar bisa tetap maju. Laba juga dinilai sebagai pencapaian prestasi keuangan perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan yang kontinuitas maka perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan yang handal. Perusahaan juga harus lebih memperhatikan kebijakan yang akan diambil guna meningkatkan usahanya dalam menjaga kontinuitas usaha dan perolehan laba.

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik perhatian bagi calon pembeli sehingga volume penjualan bisa meningkat yang berarti akan meningkatkan pendapatan perusahaan atau laba karena penjualan kredit memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan dengan penjualan tunai.. Kerugian ini dalam akuntansi disebut dengan beban piutang tak tertagih (*uncollectible account expense, doubtful account expense, atau bad-debt expense*). Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak tertagih dicatat dengan mendebet rekening kerugian piutang.

Piutang yang lambat dalam penerimaannya atau tidak dapat ditagih menyebabkan terganggunya *cash flow* yaitu penerimaan kas yang terhambat akan menyebabkan perusahaan sulit mengeluarkan kas untuk pembiayaan operasional perusahaan bahkan membayar hutang perusahaan, menurunnya aktivitas *receivable* turnover, keuntungan perusahaan akan berkurang. Oleh karena itu, perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem

pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif. Analisa terhadap calon pembeli atau pelanggan sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau pelanggan tersebut.

Pengendalian internal adalah pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan guna mengawasi dan menjaga aset perusahaan. Efektivitas pengendalian penjualan kredit perlu diperhatikan lebih untuk dilakukannya prosedur penjualan yang ketat sebab akan berhubungan langsung dengan pengendalian piutang yang menjadi faktor penting dalam kegiatan operasional perusahaan.

Susilowati (2017) melakukan penelitian tentang “Analisa Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) pada PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang” yang hasilnya menunjukkan pengendalian internal piutang usaha yang diterapkan sudah berjalan efektif dan memadai yang terlihat dari SOP yang sudah dijalankan dan walau tingkat piutang tak tertagih yang jumlah persentasenya kecil namun meningkat dari tahun 2016 ke 2017 yang disebabkan karena faktor internal yaitu performance kolektor turun dan faktor eksternal yaitu debitor terlambat membayar piutangnya.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penelitian terdahulu yang telah memberikan hasil penelitian berbeda, maka penulis bermaksud mereplika penelitian Afifah, dkk. (2015) yang meneliti tentang “Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang pada PT GIS”. Persamaan penelitian ini dengan Afifah yaitu dalam melakukan analisis ke lapangan atau survei analisis. Sedangkan perbedaan penelitian adalah pada objek penelitian, penelitian Afifah (2015) dilakukan di PT. GIZ dan penelitian ini pada PT. Pacific Furniture.

PT. Pacific Furniture merupakan perusahaan *manufacture* yang kantor pusatnya berada di Filipina. PT. Pacific Furniture ini memproduksi perabotan yaitu meja dan kursi. Dalam mengoptimalkan pelayanan terhadap para pelanggannya, PT. Pacific Furniture menerapkan strategi melalui pembayaran secara tunai dan kredit. Pembayaran secara kredit itulah yang membentuk piutang usaha.

Piutang yang diterapkan PT. Pacific Furniture mengalami kendala, yaitu adanya *overdue* (keterlambatan dalam pembayaran piutang). Terlihat dari jumlah piutang pada bulan November dan Desember tahun 2015 *past due* lebih dari 30 hari pada bulan November sebesar 4.42% mengalami kenaikan pada bulan Desember menjadi 9.28%. *Past due* lebih dari 60 hari dari bulan November sebesar 3.30% dan pada bulan Desember naik menjadi 4.3%. Keterlambatan pembayaran tersebut sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan sistem pengendalian internal terhadap piutang perusahaan sangatlah dibutuhkan karena mempunyai resiko piutang yang tinggi dan dapat menyebabkan tidak tertagihnya piutang.

Berdasarkan kenaikan presentase piutang yang mengalami *past due*, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh guna mengetahui bagaimana sebenarnya pengendalian intern piutang usaha PT. Pacific Furniture di Semarang, sehingga penulis tertarik untuk mengangkat sebuah penelitian dengan judul “**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN JUMLAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. PACIFIC FURNITURE DI SEMARANG**”.

Setelah mengidentifikasi dan membatasi masalah penelitian, maka perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana sistem pengendalian internal piutang yang diterapkan untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Pacific Furniture?
2. Bagaimanakah pengaruh sistem pengendalian internal dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Pacific Furniture?

## LITERATUR

### Sistem pengendalian

Dalam sistem akuntansi pengendalian internal dan pengolahan data merupakan hal yang mendasar karena pengendalian internal (*internal control*) merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari penyalahgunaan, memastikan informasi usaha yang disampaikan benar-benar disajikan secara akurat serta meyakinkan bahwa hukum dan ketentuan-ketentuan telah dilaksanakan sesuai prosedur yang ada (Carl S. Warren, 2005).

Menurut Romney dan Steinbert (2006), pengendalian internal (*internal control*) adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Sedangkan menurut Mulyadi (2016), sistem pengendalian internal yaitu struktur, metode dan ukuran perusahaan dalam menjaga aset perusahaan, keandalan data *accounting* dan mengecek ketelitian dan efisiensi serta membuat dipatuhinya kebijakan perusahaan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan agar kegiatan operasional perusahaan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Adapun tujuan dari pengendalian internal adalah untuk melindungi penggunaan aktiva agar tidak menyimpang dari tujuan usaha, memberikan jaminan yang wajar atas keakuratan informasi bisnis dan kepatuhan karyawan pada peraturan dan ketentuan.

#### **Fungsi dan Unsur-unsur Pengendalian Internal**

Struktur utama dari pengendalian adalah adanya penetapan kebijakan dan prosedur yang dapat memberikan jaminan kewajaran dalam pencapaian tujuan. Kebijakan dan prosedur yang ditetapkan diharapkan dapat memberikan peranan dalam mengatasi permasalahan yang timbul dalam mencapai tujuan usaha.

Pengendalian internal memiliki 3 (tiga) fungsi yang terdiri dari pencegahan (*preventive control*) yang merupakan pencegahan atas kemungkinan timbulnya suatu masalah sebelum masalah tersebut benar-benar muncul, fungsi pemeriksaan (*detective control*) dibutuhkan untuk mengungkap masalah ketika masalah tersebut muncul dan fungsi sebagai korektif (*corrective control*) merupakan pemecahan masalah dari masalah yang ditemukan oleh fungsi pengendalian pemeriksaan yang mencakup pada prosedur identifikasi penyebab, perbaikan dan mengubah sistem agar masalah di masa depan dapat diminimalisasikan atau dihilangkan (Romney dan Steinbert, 2006).

#### **Pengendalian Internal atas Piutang**

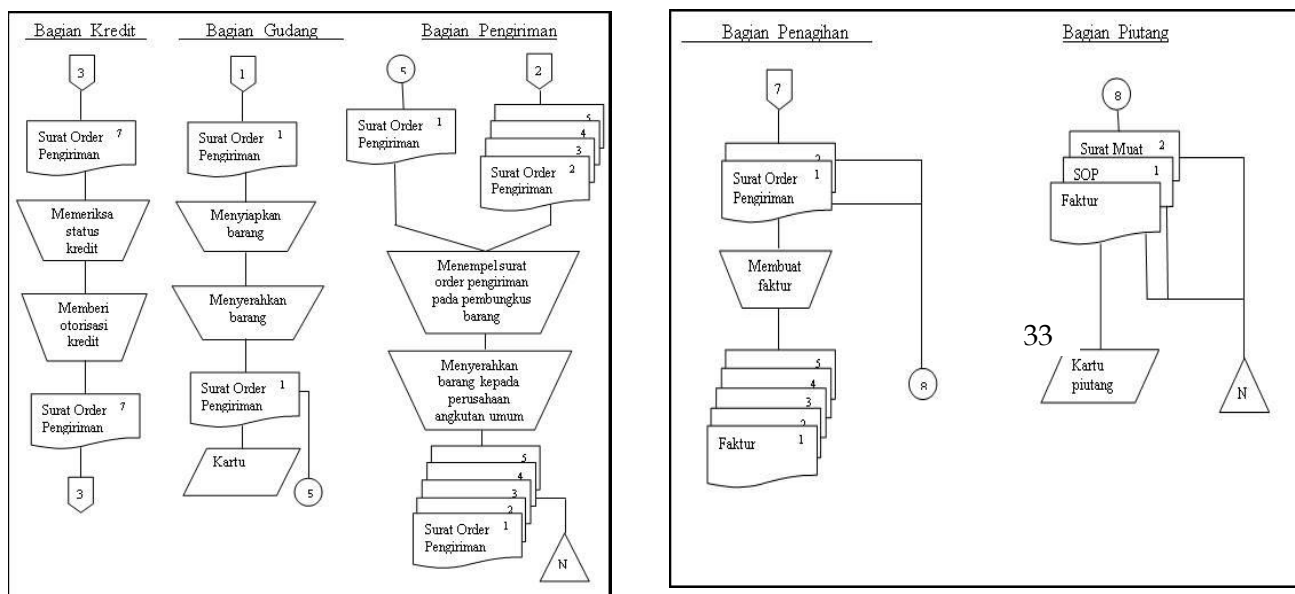
Setiap perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan kredit atau bergerak dibidang pembiayaan sebagian besar aset yang dimiliki adalah berupa piutang. Agar piutang yang dimiliki perusahaan dapat terealisasi tanpa adanya penunggakan pembayaran, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang baik dan tepat. Wujud dari kebijakan tersebut yaitu dengan adanya pengendalian internal dan pengawasan atas piutang. Sedangkan pengendalian internal akuntansi mempunyai tujuan agar harta milik perusahaan bisa terjaga dari kecurangan dan agar catatan-catatan akuntansi dapat dipercaya (Tjahjono, 2010).

#### **Pengertian Piutang**

Menurut Warren, Reeve dan Fess (2005), piutang (*Receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.

#### **Klasifikasi Piutang**

Dari pengertian pengelompokkan piutang diatas dapat disimpulkan bahwa piutang yang timbul dari pemberian kredit atau penjualan secara kredit merupakan piutang usaha, karena piutang tersebut timbul dari kegiatan normal perusahaan meskipun waktu tertagihnya dapat lebih dari satu tahun namun waktu tersebut merupakan siklus normal dari operasi perusahaan



**Pengakuan Piutang Usaha**

Pencatatan diskon dapat dilakukan dengan menggunakan 2 (dua) metode yaitu metode bersih (*net method*) dan metode bruto (*gross method*). *Net method* digunakan untuk mencatat piutang usaha senilai harga penjualan dikurangi diskon yang disepakati dengan asumsi pelanggan pasti akan membayar dalam periode diskon. *Gross method* digunakan untuk mencatat diskon ketika pembayaran benar-benar telah terjadi pada periode diskon.

Selain diskon atas pembayaran (*cash discount*) terdapat juga *trade discount* yaitu diskon yang nilainya langsung dipotongkan pada harga jual dengan tujuan adanya peningkatan volume penjualan. Sebagian besar dalam transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran diantara kedua belah pihak. Harga pertukaran merupakan sejumlah hutang yang ditanggung oleh debitur dengan bukti berupa dokumen bisnis seperti faktur (*invoice*). Dalam pengukuran harga pertukaran dipengaruhi oleh dua faktor yaitu ketersediaan <sup>36</sup> on dan elemen bunga. (Donald E. Kieso, 2007)

**Piutang Tak Tertagih**

Pengendalian atas piutang yang tepat memegang peranan penting pada perusahaan terutama pengendalian yang berkaitan dengan kebijakan pemberian kredit. Pengendalian tersebut menekankan pada proses penyelidikan atas kredibilitas debitur, hanya debitur yang memiliki kredibilitas baik yang layak untuk mendapatkan kredit sehingga diharapkan piutang dapat tertagih atau jumlah piutang tak tertagihnya dapat diminimalkan

**Metode Pencatatan Piutang Tak tertagih**

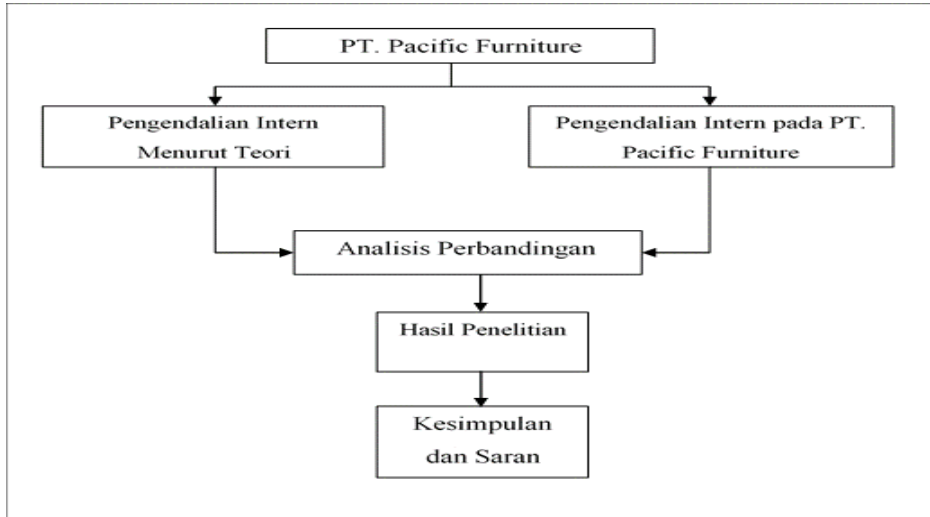
Piutang yang tak tertagih merupakan bagian dari risiko kerugian pemberian kredit. Meskipun demikian secara akuntansi hal tersebut harus tetap dilaporkan dan dilakukan pencatatan untuk kepentingan manajemen dan pihak luar khususnya berkaitan dengan perpajakan.

Secara akuntansi pencatatan beban piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan dua cara yaitu piutang dihapus ketika benar-benar piutang tersebut tidak dapat ditagih atau piutang yang tak tertagih telah diantisipasi sebelumnya dengan menetapkan cadangan piutang tak tertagih. (Dedhy dan Yie Ke, 2006).

**Analisis Piutang**

Analisa piutang perlu dilakukan untuk mengevaluasi likuiditas dari piutang yang dapat dilakukan melalui analisa rasio perputaran piutang (*receivables turnover ratio*) dan skedul umur piutang (*aging schedule*).

### Kerangka Pikir Teoritis



## METODOLOGI

### Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Pacific Furniture yang berada di alamat di Jalan Tugu Wijaya III No. 12 Kawasan Industri Wijaya Kusuma Kelurahan Randugarut Kecamatan Tugu Semarang, khususnya pada perlakuan sistem pengendalian piutang.

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dengan metode deskriptif yaitu metode penelitian yang menjelaskan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai sistem pengendalian atas piutang yang dijalankan yang bertujuan untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada perusahaan tersebut.

Dengan berdasarkan data-data yang dapat dihimpun dan dievaluasi khususnya yang berhubungan dengan sistem pengendalian internal piutang tak tertagih, penulis akan mencoba mengambil suatu kesimpulan dengan mengemukakan alasan-alasannya melalui perbandingan antara penjelasan data atau informasi yang diperoleh dengan literatur metode kepustakaan.

### Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data subyek (*self-report data*) dimana jenis data penelitian yang berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau sekelompok orang yang menjadi subyek penelitian atau responden (Indriantoro dan Supomo, 2014)

### Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- 1) Data primer, adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber objek yang diteliti dalam hal ini PT. Pacific Furniture. Data primer yang diperoleh berupa tinjauan umum perusahaan seperti gambaran umum perusahaan, organisasi perusahaan, aktivitas perusahaan, dan pengendalian internal atas piutang dagang.
- 2) Data sekunder, adalah data yang diperoleh dari literatur yang dapat mendukung keakuratan dan ketepatan data yang diperoleh secara langsung.

### Teknik Pengumpulan Data

---

Proses pengumpulan data bertujuan untuk memperoleh data yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian. Dalam melakukan penelitian di PT. Pacific Furniture diperlukan data yang lengkap dan akurat agar dapat memberikan informasi yang baik dan berguna. Untuk itu penulis dalam mengumpulkan data dengan menggunakan metode :

- 1) Penelitian Lapangan (*Field Research*)
- 2) Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

### **Teknik Analisis Data**

1. Analisis data deskriptif kualitatif
2. Analisis data deskriptif kuantitatif

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pemberian kredit pada PT. Pacific Furniture kepada pelanggan menjelaskan bahwa pelanggan yang hendak membeli produk dan melakukan kerja sama dengan PT. Pacific Furniture akan mengajukan permohonan kredit kepada pihak keuangan dengan mengisi form kredit. Setelah form kredit dikembalikan maka bagian keuangan akan menghubungi pihak audit eksternal untuk mengecek kondisi keuangan pelanggan. Setelah audit eksternal selesai melakukan survey, maka audit eksternal memberikan hasilnya kepada bagian keuangan kembali. Apabila keuangan pelanggan dinilai mampu maka akan diverifikasi.

Kemudian flowchart sistem penjualan kredit, pihak pelanggan akan memulai melakukan pemesanan dan membayar deposit sebesar 50% dari total pemesanan yang harus dibayar. Jika pelanggan belum melakukan deposit 50%, maka produksi tidak akan diproses. Setelah pembayaran deposit dilakukan maka bagian pemesanan akan membuat surat order dengan dua rangkap dimana rangkap pertama untuk bagian penjualan dan rangkap yang kedua untuk bagian produksi. Lalu bagian pemesanan juga membuat surat pengiriman barang agar setelah selesai produksi dapat langsung dikirim dengan tiga rangkap. Rangkap pertama untuk kantor pusat, rangkap kedua untuk kantor cabang, dan rangkap ketiga untuk pelanggan.

Pada bagian produksi, setelah menerima surat order dari bagian penjualan akan segera memproses produksi. Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi adalah 2 bulan. Setelah barang pesanan pelanggan selesai diproduksi, surat pengiriman barang dari bagian penjualan akan diarsipkan untuk dokumen bagian produksi. Setelah itu barang dikirim kepada pelanggan.

Pada kantor pusat, setelah menerima surat order dari bagian penjualan akan membuatkan faktur dengan dua rangkap. Rangkap pertama akan diberikan kepada pelanggan setelah melakukan pelunasan pembayaran, dan rangkap kedua untuk arsip kantor pusat.

Solusinya adalah proses dari awal pengajuan kerja sama yang kemudian di survey oleh audit eksternal sudah baik, namun lebih baik lagi jika ada survey yang dilakukan oleh internal perusahaan. Jadi untuk pengecekan kelayakan pelanggan dilakukan *double check* oleh eksternal dan internal.

Proses penerima pesanan sampai pengiriman barang juga sudah baik, namun menurut penulis lebih baik jika kantor cabang juga ada bagian keuangan yang khusus di bagian piutang. Faktur yang dipegang oleh kantor pusat sebaiknya dibuat 3 rangkap dan dikirim ke kantor cabang agar pemantauan pelunasan dapat dilakukan oleh kantor cabang tanpa menunggu informasi dan perintah kantor pusat untuk *mem-follow up* pelanggan untuk segera melakukan pelunasan dan menghindarinya piutang yang *over due*.

Pembayaran pelunasan dilakukan dari pelanggan juga langsung ke pihak kantor pusat, jadi kantor cabang disini tidak tau pelanggan-pelanggan siapa saja yang belum membayar lunas jika tidak diberi info oleh kantor pusat. Menurut penulis, pembayaran juga sebaiknya dilakukan ke kantor cabang terlebih dahulu yang kemudian secara periodik kantor cabang melakukan pemindah bukuan ke kantor pusat

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Pacific Furniture, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal atas piutang telah diterapkan secara baik. Hal tersebut dapat dilihat dari :

1. Sistem pengendalian internal atas piutang yang diterapkan dapat berpengaruh pada usaha minimalisasi jumlah piutang tak tertagih. Hal tersebut dapat dilihat pada umur piutang (*aging schedule*) atas hasil penjualan selama 2 bulan terakhir di tahun 2015, dimana presentase *past due* lebih dari 30 hari pada bulan November sebesar 4.42% mengalami 17 an pada bulan Desember menjadi 9.28%. *Past due* lebih dari 60 hari dari bulan November sebesar 3.30% dan pada bulan Desember naik menjadi 4.3%. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal atas piutang masih belum efektif untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih PT. Pacific Furniture karena besarnya presentase *past due* mengalami kenaikan antara bulan November dan Desember 2015.
2. Sistem pengendalian internal atas piutang belum berjalan sesuai dengan komponen sistem pengendalian internal yang dijelaskan dalam Standar Profesional Akuntan Publik, hal tersebut dapat dilihat dari :
  - a. Struktur organisasi dan pemisahan tugas yang belum jelas pada departement *accounting*.
  - b. Tidak ada pimpinan yang memberi wewenang dalam ketentuan pemberian kredit. Semua pelanggan yang sudah bekerja sama boleh melakukan pembelian dengan kredit dengan minimal jumlah produksi dari perusahaan.
  - c. Standar akuntansi pada pelaporan keuangan yang masih menggunakan sistem manual.
  - d. Kurang efektifnya pemantauan yang harus menunggu informasi dari kantor pusat untuk melakukan penagihan.

## REFERENCES

- Afifah, Natalia Nur, dkk. 2015. "Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang pada PT GIS". e-Jurnal Spirit Pro Patria Vo. 1 No. 1 April: 54-68.
- Anggraeni, F. S. (2020). Kinerja keuangan rumah sakit syariah: pendekatan Maqashid Syariah Concordance (MSC). Imanensi: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi Islam, 5(2), 104-115.
- Bahtiar, M. R. (2020). Volatility Forecasts Jakarta Composite Index (JCI) and Index Stock Volatility Sector with Estimated Time Series. Indonesian Capital Market Review, 12-27.
- Bakhtiar, M. R., & Sunarka, P. S. (2019). Keamanan, Kepercayaan, Harga, Kualitas Pelayanan Sebagai Pemicu Minat Beli Customer Online Shop Elevenia. Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT), 10(2), 203-218.
- Bakhtiar, M. R., & Sunarka, P. S. (2020). The Factors of Tourist Satisfaction Enhancement in Double-Decker Tour Bus. JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN), 7(1), 82-93.
- Bakhtiar, M. R., Kartika, E., & Listyawati, I. (2020). Faktor-faktor pengaruh minat nasabah pengguna internet banking Bank Syariah Mandiri. Al Tijarah, 6(3), 156-167.
- Carl S. Warren., Reeve, James M., Fess, Philip E. 2005. *Accounting 21th Edition*, Penerjemah Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan, Edisi 21, Salemba Empat, Jakarta.

- Carls S. Warren., Reeve, James M., Fess, Philip E. 2005. Accounting 21th Edition, Penerjemah Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan, Edisi 21, Salemba Empat, Jakarta.
- Dedhy Sulistiawan, dan Yie Ke Feliana. 2006. *Akuntansi Keuangan Menengah I*, Edisi 1, Banyumedia, Malang.
- Dera, Arya Pratama, dkk. 2016. “*Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT. Surya Wenang Indah Manado*”. Jurnal EMBA Vol. 4 No. 1 Maret: 1498-1508.
- Hamel, Gary. 2013. “*Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Piutang pada PT Nusantara Surya Sakti*”. Jurnal EMBA Vol. 1 No. 3 Juni: 274-281.
- Ismail, H. A., & Kartika, E. (2019). Peran Kemaritiman Indonesia di Mata Dunia. *Jurnal Sains dan Teknologi Maritim*, 20(1), 83-89.
- Ismail, H. A., Trimiati, E., & Prihati, Y. (2020). Membangun model konseptual faktor sinergitas perilaku konsumen dalam konteks pembelian impulsive secara online. *Al Tijarah*, 6(3), 10-20.
- Indriantoro, Nus., dan Bambang Supomo. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Yogyakarta. BPFE.
- Kieso, Donald E., Weygandt, Jerry J., and Warfield, Terry D. 2008. *Akuntansi Intermediate*. Edisi 12. Jilid I. Erlangga. Jakarta.
- Kartika, E., Sunarka, P. S., & Bakhtiar, M. R. (2021). Faktor-Faktor Pengendali Keputusan Pembelian di Marketplace Era Pandemi Covid-19. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 4(2), 377-389.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Empat. Jakarta: Salemba Empat.
- Purwani, T. (2019). ABID concept in the effect of financial policy on firm value. *HOLISTICA–Journal of Business and Public Administration*, 10(2), 51-68.
- Purwani, T. (2020). Peranan Sikap Mahasiswa Terhadap Gaya Kepemimpinan Direktur Akademi Manajemen Bumi Seballo Bengkayang. *Jurnal Ekonomi Integra*, 9(2), 114-124.
- Purwani, T., & Arvianti, I. (2020). Constructing harmonization of multicultural society. *Social Science Learning Education Journal*, 5(06), 157-170.
- Purwani, T., & Arvianti, I. (2020, December). The Economic Empowerment Model of Multicultural Society. In *The 2nd Tarumanagara International Conference on the Applications of Social Sciences and Humanities (TICASH 2020)* (pp. 171-178). Atlantis Press.
- Purwani, T., & Oktavia, O. (2018). Profitabilitas, Leverage, Kebijakan Dividen, Kepemilikan Institusional dan Growth Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 25(1).
- Purwani, T., Arvianti, I., & Karyanti, T. (2020, May). The Model of Harmonization of Multiculturalism Society at Magelang Regency. In *International Conference on the....* Retrieved from <https://www.atlantis-press.com/proceedings/ticash-19/125940636>.



- Romney, Marshall B., and Steinbert, Paul John. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Salemba Empat. Jakarta.
- Sanyoto, 2010, *Audit Sistem Informasi + Pendekatan CobIT*, Edisi Revisi, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Susilowati, Dyah Ayu. 2017. “Analisa Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak tertagih (*Bad Debt*) pada PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang”. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Santoso, A., Kessi, A. M. P., & Anggraeni, F. S. (2020). Hindrance of quality of knowledge sharing due to workplace incivility in Indonesian pharmacies: Mediating role of co-worker and organizational support. *Systematic Reviews in Pharmacy*, 11(2), 525-534.
- Trimiaty, K. E. (2018). ANALISA FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKTIVITAS NELAYAN DI KAWASAN TAMBAK LOROK. *JURNAL SAINS DAN TEKNOLOGI MARITIM*, 17(2).
- Tjahjono A, Sulastiningsih, 2010, *Akuntansi Pengantar 2 Pendekatan Komprehensif*, Cetakan Pertama, Penerbit Ganbika, Yogyakarta.
- Widaningsih, R. A., Sukristanta, S., & Kasno, K. (2020). Tantangan Bagi Organisasi dalam Mempertahankan Kinerja Pegawai Selama Pandemi Covid-19 di Indonesia. *Al Tijarah*, 6(3), 193-198.
- Widayati, Y. T., Prihati, Y., & Widjaja, S. (2021). ANALISIS DAN KOMPARASI ALGORITMA NAÏVE BAYES DAN C4. 5 UNTUK KLASIFIKASI LOYALITAS PELANGGAN MNC PLAY KOTA SEMARANG. *Jurnal Transformatika*, 18(2), 161-172.
- Widayati, Y. T., Prihati, Y., Widjaja, S., Prakoso, S. A., & Notobudojo, A. R. (2021). Implementasi Twitter Bootstrap dalam Pengembangan Aplikasi Web E-Commerce (Studi Kasus Toko Putra Reban Kendal). *Jurnal Transformatika*, 19(1), 26-37.