



Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan dan Piutang: Studi Kasus Audit Manajemen Pada PT ABC

Analysis of the Effectiveness of Internal Control in the Sales and Receivables Cycle: A Case Study of Management Audit at PT ABC

**Elvira Oktaviani¹, Intan Fauziah², Muhammad Rizky Ariyanto³, Ratih Khoirotun Nisa⁴,
Rijal Junaedi⁵, Tita Agustianingrum⁶, Dirvi Surya Abbas⁷**

Universitas Muhammadiyah Tangerang

Email: oktavianielvira519@gmail.com¹, intanfauziah2004@gmail.com², rizkyariyanto56@gmail.com³,
ratihkhoirotnisa.9a.31@gmail.com⁴, rijalxxx83@gmail.com⁵, titaagustianingrum1@gmail.com⁶,
abbas.dirvi@gmail.com⁷

Article Info

Article history :

Received : 11-01-2026

Revised : 13-01-2026

Accepted : 15-01-2026

Published : 17-01-2026

Abstract

In the era of digital transformation, bill payment aggregators face significant challenges in balancing transaction speed with administrative order. PT ABC, as a business connectivity service provider, requires a robust internal control system to minimize risks in the sales and accounts receivable cycle. This study aims to evaluate the effectiveness of the internal control system in the sales and accounts receivable function and provide recommendations for improvements to identified weaknesses to improve the company's operational performance. This research uses a descriptive qualitative approach with a case study method through a management audit. Data collection techniques included observation, interviews, and document analysis related to the company's standard operating procedures (SOPs). The findings indicate that although the company has a sound control framework (such as a price authorization system and the use of price lists), significant weaknesses remain, including: the practice of multiple roles, the lack of formal order and delivery (DO) documents due to transaction speed, and delays in preparing accounts receivable aging reports (aging schedules). Internal controls in the sales and accounts receivable cycle are not fully effective due to inconsistencies between field practices and applicable SOPs, potentially increasing the risk of data disputes and bad debts. Companies are recommended to immediately separate functions by adding personnel, digitizing order/shipment documents for legal records, improving discipline in timely reporting of receivables, and strengthening coordination between sales and management regarding price authorization.

Keywords: Internal Control System, Receivables, Sales

Abstrak

Di era transformasi digital, perusahaan *bill payment aggregator* menghadapi tantangan besar dalam menyeimbangkan kecepatan transaksi dengan ketertiban administrasi. PT ABC sebagai penyedia layanan konektivitas bisnis memerlukan sistem pengendalian internal yang kuat untuk meminimalkan risiko pada siklus penjualan dan piutang. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas sistem pengendalian internal pada fungsi penjualan dan piutang serta memberikan rekomendasi perbaikan atas kelemahan yang ditemukan guna meningkatkan kinerja operasional perusahaan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus melalui audit manajemen. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan analisis dokumen terkait prosedur operasional standar (SOP) perusahaan. Temuan menunjukkan bahwa meskipun perusahaan telah memiliki dasar pengendalian yang baik (seperti sistem otorisasi harga dan penggunaan *price list*), masih terdapat kelemahan signifikan meliputi: praktik rangkap jabatan, ketiadaan dokumen pesanan dan pengiriman (DO) secara formal karena alasan kecepatan transaksi, serta keterlambatan penyusunan laporan umur piutang (*aging schedule*).



Pengendalian internal pada siklus penjualan dan piutang belum sepenuhnya efektif karena adanya inkonsistensi antara praktik lapangan dengan SOP yang berlaku, yang berpotensi meningkatkan risiko sengketa data dan piutang tak tertagih. Perusahaan direkomendasikan untuk segera melakukan pemisahan fungsi melalui penambahan personel, mendigitalisasi dokumen pesanan/pengiriman sebagai arsip sah, meningkatkan kedisiplinan pelaporan piutang tepat waktu, serta memperkuat koordinasi antara bagian penjualan dan manajemen terkait otorisasi harga

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Internal, Piutang, Penjualan

PENDAHULUAN

Industri telekomunikasi digital Indonesia mengalami transformasi signifikan dengan penetrasi internet yang mencapai 67% (Renaldo et al., 2024). Agregator pembayaran tagihan seperti Cekaja.com, dan DuitPintar.com menjadi perantara penting dalam ekosistem keuangan digital, menyediakan layanan perbandingan produk dan informasi keuangan komparatif bagi konsumen. Transformasi ini didukung regulasi pemerintah proaktif dan infrastruktur digital yang terus berkembang, mengubah metode transaksi melalui sistem pembayaran elektronik yang lebih efisien.

Dalam konteks ini, sistem pengendalian internal menjadi krusial untuk menjaga likuiditas perusahaan agregator pembayaran digital. Sistem keuangan digital memerlukan pengendalian internal kuat untuk mengurangi risiko teknologi unik (Anthony et al., 2023). Pengendalian internal efektif dapat mencegah transaksi tidak sah, memastikan pelaporan keuangan akurat, mengurangi risiko operasional, dan menjaga stabilitas likuiditas (Safitri & Hwihanus, 2023). Ningsih I. et al., (2025) menekankan pentingnya mekanisme pengendalian internal disesuaikan untuk menjaga kesehatan keuangan.

Namun, sistem digital menawarkan efisiensi signifikan namun memerlukan implementasi cermat untuk mempertahankan efektivitas pengendalian internal. Teknologi digital seperti *analitik big data*, *AI*, dan otomatisasi proses robotik meningkatkan efisiensi operasional, namun menghadirkan tantangan seperti biaya implementasi tinggi dan risiko keamanan data. Kuncinya adalah menyeimbangkan inovasi teknologi dengan manajemen risiko komprehensif.

Manajemen penjualan dan piutang efektif juga krusial untuk menjaga arus kas dan meminimalkan risiko gagal bayar. Studi menunjukkan manajemen piutang kuat mempengaruhi efektivitas arus kas hingga 98,4% (Yusuf & Sapitri, 2021). Strategi utama meliputi verifikasi penagihan konsisten, SOP formal, dan kebijakan kredit jelas.

Dalam konteks PT ABC yang memiliki fokus menjembatani jalur distribusi antara pasar potensial dengan para provider telekomunikasi, tujuan pemeriksaan penjualan dan piutang adalah untuk memastikan bahwa seluruh transaksi penjualan telah dicatat secara lengkap, akurat, dan sesuai dengan standar akuntansi, serta untuk menilai apakah pengakuan piutang usaha dilakukan secara benar dan mencerminkan kondisi keuangan yang sesungguhnya. Pemeriksaan ini juga bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas sistem pengendalian internal atas proses penjualan dan penagihan piutang, mendeteksi potensi penyimpangan atau kecurangan (*fraud*), serta menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang, termasuk kebijakan pemberian kredit dan ketepatan pencadangan piutang tak tertagih. Dengan demikian, hasil pemeriksaan dapat memberikan keyakinan kepada manajemen dan pemangku kepentingan bahwa aktivitas penjualan dan piutang di PT ABC berjalan secara tertib, efisien, dan dapat dipertanggungjawabkan.



Tinjauan Pustaka

Audit operasional merupakan proses evaluasi sistematis yang dirancang untuk menilai efektivitas, efisiensi, dan kinerja ekonomi dari fungsi dan operasi organisasi. Berbagai studi secara konsisten mendefinisikan audit operasional sebagai alat manajemen untuk memeriksa aktivitas organisasi berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan, mengidentifikasi inefisiensi dan kelemahan operasional, serta memberikan rekomendasi konstruktif untuk meningkatkan kinerja organisasi (Mardiana S. et al., 2024). Audit operasional biasanya meliputi survei pendahuluan, tinjauan operasional terperinci, penilaian sistematis terhadap pengendalian manajemen, dan rekomendasi untuk peningkatan kinerja.

Dalam konteks siklus penjualan dan piutang, pengendalian internal sangat penting untuk meminimalkan risiko keuangan dan memastikan pengelolaan transaksi bisnis yang efektif. Sistem pengendalian internal berbasis kerangka kerja COSO memainkan peran penting dalam mengelola piutang usaha. Pengendalian internal yang efektif dapat secara signifikan mengurangi piutang tak tertagih, dengan komponen utama meliputi pemisahan tugas, dokumentasi sistematis, pemantauan rutin terhadap penjualan kredit, dan ketentuan pembayaran terstruktur (Yuliaty & Badruzzaman, 2023).

Prinsip-prinsip pengendalian internal COSO menekankan pemisahan fungsi, otorisasi transaksi, dan dokumentasi yang valid sebagai mekanisme penting untuk mencegah kesalahan dan penipuan dalam proses organisasi. Pemisahan fungsi bertujuan untuk menghindari kesalahan langsung dan memungkinkan pengawasan cepat, sedangkan sistem otorisasi transaksi memberikan verifikasi tambahan untuk mengurangi potensi pelanggaran keuangan (Prayogi J et al., 2022). Strategi implementasi utama meliputi memisahkan fungsi-fungsi organisasi, menetapkan prosedur otorisasi jelas, membuat dokumentasi komprehensif, dan mengimplementasikan kontrol aset fisik.

Dengan demikian, audit operasional dan pengendalian internal merupakan komponen penting dalam meningkatkan efektivitas operasional, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap peraturan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus untuk menganalisis efektivitas pengendalian internal pada siklus penjualan dan piutang di PT ABC. Studi kasus dipilih karena kemampuannya memberikan wawasan mendalam dan kontekstual tentang fenomena kompleks dalam konteks kehidupan nyata (Assyakurrohim et al., 2022). Data dikumpulkan melalui wawancara dengan bagian keuangan, penjualan, dan akuntansi, peninjauan dokumen seperti SOP penjualan dan piutang, kontrak mitra, invoice, laporan aging piutang, serta jurnal penjualan. Selain itu, dilakukan pula pengamatan langsung terhadap sistem pencatatan dan aplikasi internal perusahaan. Data dianalisis dengan membandingkan kondisi nyata di lapangan dengan kriteria pengendalian internal yang ideal. Penelitian ini juga menggunakan pendekatan studi pustaka untuk menambah informasi dan mendukung tinjauan pustaka, dengan mengumpulkan data melalui koleksi, penguraian, peringkasan, dan penyajian literatur relevan seperti buku dan jurnal ilmiah (Sari, 2021). Dengan demikian, penelitian ini bertujuan menganalisis efektivitas pengendalian internal pada siklus penjualan dan piutang di PT ABC berdasarkan dokumen laporan audit sebelumnya.



HASIL DAN DISKUSI

Profil Perusahaan

PT ABC adalah perusahaan start up yang berdiri sejak 2020 dengan fokus menjembatani jalur distribusi antara pasar potensial dan provider telekomunikasi. Berlokasi di BSD City, Kota Tangerang Selatan, Banten. ABC berdedikasi menjadi pemimpin dalam sektor telekomunikasi yang membina hubungan antara pasar yang belum tersentuh dengan pemimpin industri telekomunikasi. Dengan visi menjadi pelopor dalam pergerakan nasional, ABC menginspirasi perusahaan-perusahaan untuk mengadopsi dan mendapatkan keuntungan dari layanan konektivitas inovatif. Misi perusahaan adalah menyederhanakan dan meningkatkan solusi konektivitas dalam bisnis, membantu perusahaan menemukan solusi kredit telepon untuk karyawannya, serta memberdayakan bisnis-bisnis untuk mengeksplorasi peluang baru dengan menawarkan kesempatan menjual kembali layanan ABC.

Struktur organisasi ABC terdiri dari Komisaris, Direktur, Manager, dan beberapa divisi seperti Operator Produk, *Customer Service, Marketing & Sales, Finance & Tax, Accounting*, Admin, dan IT. Setiap divisi memiliki tugas dan tanggung jawab yang jelas, seperti mengelola stok digital, menangani pertanyaan pelanggan, menyusun strategi promosi, mengatur arus kas, dan mengembangkan sistem aplikasi. Struktur ini dirancang untuk memastikan operasional perusahaan berjalan efektif, efisien, dan terkoordinasi dengan baik, sehingga dapat memberikan layanan transaksi digital yang cepat, aman, dan terpercaya.

Sistem Pengendalian internal Pada PT ABC

Sistem pengendalian internal PT ABC mencakup proses otorisasi oleh supervisor atau manajer sebelum pengaktifan mitra, penerapan pembatasan limit kredit per mitra, serta pemantauan saldo piutang secara rutin. Namun, belum ditemukan kebijakan tertulis yang mengatur tentang pembentukan cadangan piutang tak tertagih, yang dapat menjadi kelemahan dalam aspek pengelolaan risiko. Berdasarkan hasil survei, ditemukan beberapa potensi risiko yang perlu mendapatkan perhatian manajemen, antara lain terdapat mitra yang mengalami keterlambatan pembayaran berulang, piutang usaha berumur lebih dari 90 hari yang belum diselesaikan, pelaksanaan SOP pencadangan piutang yang tidak konsisten, serta sistem yang belum sepenuhnya terintegrasi antara bagian penjualan dan keuangan. Oleh karena itu, disarankan agar perusahaan melakukan audit rinci terhadap saldo piutang yang telah jatuh tempo, melakukan evaluasi efektivitas pengendalian kredit mitra, serta meninjau kembali kebijakan pencadangan piutang tak tertagih agar dapat diterapkan secara konsisten dan sesuai dengan prinsip kehati-hatian akuntansi.

Temuan Utama

Hasil audit manajemen atas fungsi penjualan dan piutang pada PT ABC menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki struktur organisasi yang cukup jelas dan disertai dengan *job description* masing-masing bagian, serta standar operasional yang rinci menjelaskan alur kerja setiap bagian. Perusahaan juga telah memiliki daftar harga yang digunakan secara konsisten, pedoman pemberian diskon, dan otorisasi harga jual yang jelas. Penjualan barang didasarkan pada pesanan pelanggan, namun terdapat beberapa kelemahan dalam proses penjualan, seperti tidak semua barang pesanan pelanggan disertai surat pesanan tertulis, tidak semua pengiriman barang menggunakan *Delivery Order* (DO) resmi, dan penyimpangan harga jual tidak selalu diotorisasi oleh pejabat berwenang.



Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu meningkatkan pengendalian internalnya untuk meminimalkan risiko kesalahan dan penyimpangan dalam proses penjualan dan piutang. Berikut tabel yang menunjukkan secara rinci terkait kekuatan dan kelemahan sistem pengendalian internal perusahaan, yang merupakan hasil dari audit manajemen atas fungsi penjualan dan piutang:

Kekuatan Sistem Pengendalian	Deskripsi
Daftar Harga Konsisten	Perusahaan telah memiliki daftar harga yang digunakan secara konsisten untuk semua transaksi penjualan
Pedoman Pemberian Diskon dan Otorisasi Harga Jual	Terdapat pedoman yang jelas untuk pemberian diskon dan otorisasi harga jual, sehingga meminimalkan risiko kesalahan atau penyimpangan
Formulir Order Penjualan dengan Nomor Urut Tercetak	Formulir penjualan menggunakan nomor urut tercetak, sehingga memudahkan pengendalian dan pelacakan transaksi
Pengiriman Barang Berdasarkan Surat Pesanan Pelanggan	Pengiriman barang didasarkan pada surat pesanan pelanggan, sehingga memastikan bahwa barang yang dikirim sesuai dengan pesanan
Pencocokan Barang dengan Order Pelanggan dan Faktur Penjualan	Barang yang dikirim dicocokkan dengan order pelanggan dan faktur penjualan, sehingga meminimalkan risiko kesalahan pengiriman

No	Kelemahan	Risiko	Rekomendasi
1.	Tidak semua pesanan pelanggan disertai surat pesanan tertulis	Terjadi pesanan lisan yang berpotensi salah kirim atau salah harga	Lakukan verifikasi terhadap semua pesanan tanpa dokumen tertulis dan cocokan dengan faktur penjualan
2.	Tidak semua barang menggunakan <i>Delivery Order</i> resmi	Kesalahan pencatatan barang keluar dan potensi pengiriman ganda	Bandingkan catatan DO dengan laporan pengiriman serta faktur penjualan
3.	Penyimpangan harga jual tidak selalu diotorisasi oleh pejabat berwenang	Perbedaan harga jual antar pelanggan tanpa dasar yang jelas	Periksa dokumen otorisasi setiap transaksi dengan harga khusus



4.	Laporan umur piutang sering disusun tidak tepat waktu	Informasi saldo piutang tidak akurat pada saat dibutuhkan	Uji ketepatan waktu penyusunan laporan umur piutang terhadap tanggal transaksi
----	---	---	--

Kertas Kerja PT ABC

Temuan-temuan khusus yang pemeriksa dapatkan setelah melakukan pemeriksaan menggunakan program audit terhadap fungsi penjualan dan piutang PT ABC yang diharapkan dapat ditindaklanjuti agar perusahaan bisa berjalan lebih efektif dan efisien, yaitu:

PT ABC

Kertas Kerja Pemeriksaan

No	Kriteria	Sebab	Akibat
	Setiap order pelanggan harus dilengkapi dengan surat pesanan tertulis	Beberapa transaksi dilakukan tanpa pesanan resmi	Risiko salah kirim dan tidak adanya bukti pesanan pelanggan yang sah
	Setiap pengiriman harus menggunakan <i>Delivery Order</i> (DO) resmi	Beberapa pengiriman tidak menggunakan DO resmi	Barang tidak tercatat dengan benar dan potensi kehilangan meningkat
	Harga jual hanya boleh diubah dengan otorisasi pejabat berwenang	Beberapa transaksi dilakukan dengan harga berbeda tanpa otorisasi	Menurunkan margin keuntungan dan membuka peluang kecurangan
	Laporan umur piutang harus disusun setiap akhir bulan	Bagian keuangan saring terlambat dalam penyusunan laporan	Informasi saldo piutang tidak akurat dan pengambilan keputusan menjadi terlambat

Pemeriksaan Terperinci

Ringkasan pemeriksaan terperinci kegiatan penjualan dan piutang dapat dilihat dalam tabel berikut:

No.	Kondisi	Kriteria	Pengujian Yang Dapat Ditempuh
	Beberapa pesanan pelanggan tidak disertai surat pesanan tertulis	Setiap order pelanggan harus dilengkapi surat pesanan tertulis	Terapkan kebijakan wajib surat pesanan tertulis untuk seluruh transaksi penjualan
	Pengiriman barang tidak selalu menggunakan <i>Delivery Order</i> resmi	Setiap pengiriman wajib menggunakan DO bermotor urut	Gunakan DO tercetak dan lakukan pencatatan nomor urut dengan ketat



	Harga jual tidak selalu diotorisasi oleh pejabat berwenang	Harga jual hanya boleh diubah sesuai kebijakan perusahaan.	Pastikan otorisasi harga dilakukan oleh Kepala Divisi Penjualan
	Laporan umur piutang sering disusun terlambat	Laporan umur piutang harus dibuat rutin setiap akhir bulan.	Tingkatkan pengawasan terhadap jadwal pembuatan laporan piutang dan keuangan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengamatan dan analisis yang telah dilakukan, PT ABC memiliki struktur organisasi yang baik dengan job description yang jelas dan memadai. Namun, masih terdapat rangkap jabatan yang dapat menyebabkan beban stres kerja bagi pihak yang terkait. Selain itu, harga jual yang diberikan kepada pelanggan tidak selalu diotorisasi oleh pejabat berwenang, sehingga dapat menyebabkan miskomunikasi antara pihak terkait dengan manajemen. Sistem penjualan online yang cepat dan singkat juga menyebabkan beberapa pesanan pelanggan tidak disertakan surat pesanan tertulis. Laporan umur piutang yang sering disusun terlambat juga mengakibatkan informasi saldo piutang tidak akurat pada saat dibutuhkan. Oleh karena itu, perusahaan perlu meningkatkan pengendalian internalnya untuk meminimalkan risiko kesalahan dan penyimpangan dalam proses penjualan dan piutang.

Saran dan Rekomendasi

Untuk meningkatkan efektivitas pengendalian internal, PT ABC perlu melakukan beberapa perbaikan. Pertama, perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan jabatan yang dirangkap oleh satu orang dengan menambah jumlah karyawan untuk menutupi posisi yang kosong, sehingga dapat mengurangi beban stres karyawan. Selain itu, komunikasi antara karyawan dan manajemen harus ditingkatkan, terutama terkait harga yang diberikan kepada pelanggan, untuk meminimalkan adanya miskomunikasi. Perusahaan juga harus selalu menyediakan surat pesanan tertulis, meskipun tidak diberikan langsung kepada pelanggan, sebagai data simpanan untuk jaga-jaga jika dibutuhkan di masa yang akan datang. Dengan demikian, perusahaan dapat memastikan bahwa semua transaksi penjualan terdokumentasi dengan baik. Selain itu, perusahaan harus selalu menyusun laporan umur piutang tepat pada waktunya, agar data selalu akurat pada saat dibutuhkan, sehingga dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, C. A. F., Gaol, W. N. A. L., Purba, H. N. N., Raudina, H. C., & Maulana, A. (2023). PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM PENGENDALIAN FRAUD DI ERA DIGITAL. *Accounting Student Research Journal*, 2(1), 31-45.
- Assyakurrohim, D., Ikhram, D., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2022). Metode studi kasus dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Pendidikan Sains dan Komputer*, 3(1), 1–9.
<https://doi.org/10.47709/jpsk.v3i01.1951>
- Djatmika, G. H., Ningsih, P. T. S., Harsono, B., & Pratini, I. (2022). Kebijakan Perencanaan dan Pengendalian Piutang terhadap Efektivitas Arus Kas Pada Politeknik LP3I Jakarta. *Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi MH Thamrin*, 3(1). 24-33
<https://doi.org/10.37012/ileka.v3i1.979>



- Hasdiana, H., Rahma, R., & Rina, R. (2024). Analisis Peran Audit Manajemen Sebagai Penilaian Peningkatan Efisiensi Dan Efektivitas Kinerja Fungsi Produksi Lemon Pada PT. Al Fatih Porang Indonesia. *Journal AK-99*, 4(2). <https://doi.org/10.31850/ak99.v4i2.3400>
- Irma Wati, & J. B. Amiranto. (2023). AUDIT OPERASIONAL SEBAGAI SARANA DALAM MENENTUKAN EFEKTIVITAS KINERJA MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA XI. *Akuntansi*, 2(1), 265–274. <https://doi.org/10.55606/jurnalrisetilmuakuntansi.v2i1.210>
- Mardiana, S., Herman, Rani, M., & Aprilia, Y. (2024). Pengaruh Audit Operasional Atas Efektivitas Penjualan Terhadap Kinerja Perusahaan Pada PT. Jaya Masawan Putra Sejahtera Palembang. *J-MaBis: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(1), 42-46. <https://doi.org/10.54816/jmabis.v2i2.774>
- Ningsih, I., & Atmanti, H. (2025). PENGARUH KINERJA KEUANGAN DAN INFLASI TERHADAP LIKUIDITAS PERBANKAN DIGITAL DI INDONESIA PADA TAHUN 2020 – 2023. *Dinamika Akuntansi Keuangan Dan Perbankan*, 14(2), 64-72. <https://doi.org/10.35315/dakp.v14i2.10225>
- Putri, F. A., Kuntadi, C., & Maidani. (2023). ANALISIS AUDIT OPERASIONAL DALAM MEMPERTINGGI EFISIENSI BIAYA OPERASI (STUDI KASUS PADA PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGARA (PERSERO) ATAU PLN). *Journal of Comprehensive Science*, 2(1). 141-146
- Renaldo, N., Junaedi, A. T., Musa, S., Wahid, N., & Cecilia, C. (2024). Mapping the Financial Technology Industry in Indonesia. *Journal of Applied Business and Technology (JABT)*, 5(1), 61-66. <https://doi.org/10.35145/jabt.v5i1.162>
- Safitri, E. D., & Hwihanus. (2023). Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Digital dan Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Keuangan Perusahaan (Studi kasus pada CV. Mandiri Jaya Teknik Surabaya). *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(1), 89-99.
- Sari, R. K. (2021). Penelitian kepustakaan dalam penelitian pengembangan pendidikan Bahasa Indonesia. *Jurnal Borneo Humaniora*, 4(2), 60–69. https://doi.org/10.35334/borneo_humaniora.v4i2.2249
- Yuliati, S., & Badruzzaman, F. H. (2023). Analisis Pengelolaan Piutang Usaha Pada PT. XYZ Bandung. *Referensi : Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 11(2), 63. <http://dx.doi.org/10.33366/ref.v10i2.5050>
- Yusuf, R. & Sapitri, N. R. (2021). Pengaruh Pengeolaan Piutang terhadap Efektivitas Arus Kas pada PT. Telekomunikasi Indonesia (PERSERO) TBK Periode 2015-2019. *Jurnal Ekonomi dan Statistik Indonesia*. 1 (2), 69 – 74. <https://doi.org/10.11594/jesi.01.02.03>