

Analisis Prosedur Penagihan Dan Pengelolaan Piutang Atas Penjualan *Day Old Chick* (DOC) Studi Kasus di PT. X

Zahra Dinda Yuniar

Program Studi Akuntansi, Universitas Nusa Putra, Sukabumi, Jawa Barat, Indonesia

Abstrak

Penjualan kredit pada perusahaan breeding farm menjadi strategi dalam meningkatkan volume penjualan, namun juga dapat menimbulkan risiko keterlambatan pembayaran yang berdampak pada kelancaran arus kas perusahaan. Oleh karena itu, prosedur penagihan dan pengelolaan piutang menjadi aspek penting dalam pengendalian keuangan perusahaan, khususnya pada penjualan Day Old Chick (DOC). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prosedur penagihan dan pengelolaan piutang atas penjualan Day Old Chick (DOC) dengan fokus pada penerapan jaminan piutang di PT. X. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. X telah menerapkan prosedur penagihan dan pengelolaan piutang secara terstruktur dan penerapan jaminan piutang digunakan sebagai alat mitigasi risiko dengan membatasi nilai piutang pelanggan berdasarkan nilai jaminan yang dimiliki. Namun, jaminan piutang belum sepenuhnya efektif dalam mencegah keterlambatan pembayaran karena masih memberikan ruang bagi pelanggan untuk menunda pelunasan selama nilai piutang belum melampaui batas jaminan. Dengan demikian, pengelolaan piutang atas penjualan Day Old Chick (DOC) memerlukan penagihan dan pengawasan yang lebih ketat agar pengelolaan piutang dapat berjalan secara optimal.

Kata Kunci: *Piutang Usaha, Prosedur Penagihan, Jaminan Piutang, Penjualan Kredit.*

Abstract

Credit sales at breeding farms are a strategy to increase sales volume, but they also pose the risk of late payments, which can impact the company's cash flow. Therefore, billing and accounts receivable management procedures are important aspects of corporate financial control, especially for Day Old Chick (DOC) sales. This study aims to analyze the collection procedures and accounts receivable management for Day Old Chick (DOC) sales, focusing on the application of accounts receivable guarantees at PT. X. The research method used is descriptive qualitative with a case study approach. Data was obtained through interviews, observations, and company documentation. The results show that PT. X has implemented structured collection and receivables management procedures and uses receivables guarantees as a risk mitigation tool by limiting customer receivables based on the value of the guarantees held. However, credit guarantees are not yet fully effective in preventing late payments because they still allow customers to delay payment as long as the value of the receivables does not exceed the guarantee limit. Thus, receivables management for Day Old Chick (DOC) sales requires stricter collection and supervision so that receivables management can run optimally.

Keywords: *Accounts Receivable, Collection Procedures, Credit Guarantees, Credit Sales.*

Korespondensi:

Zahra Dinda Yuniar

(zahradingdayuniarr@gmail.com)

Submit: 4 Desember 2025

Revisi: 8 Januari 2026

Diterima: 26 Januari 2026

Terbit: 12 Februari 2026

1. Pendahuluan

Sistem penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang umum diterapkan oleh perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan serta dalam mempertahankan hubungan jangka panjang dengan pelanggan (Susanti & Haryati, 2025). Melalui penjualan kredit, perusahaan memberikan kemudahan kepada

pelanggan untuk memperoleh barang atau jasa tanpa harus melakukan pembayaran secara langsung pada saat transaksi berlangsung, melainkan diberikan jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan, karena setiap Perusahaan itu tidak terlepas dari piutang (Mustika et al., 2022). Strategi ini dinilai efektif dalam memperluas pasar dalam meningkatkan daya saing perusahaan, namun di sisi lain juga menimbulkan risiko keterlambatan pembayaran yang berpotensi berkembang menjadi piutang tak tertagih apabila pelanggan tidak memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu juga dapat menimbulkan hak penagihan piutang (Prasetyo et al., 2022). Risiko tersebut menuntut perusahaan untuk memiliki sistem pengelolaan piutang yang efektif agar dampak negatif terhadap arus kas dan stabilitas keuangan dapat diminimalkan (Sazida Ardellia et al., 2024).

Piutang usaha merupakan sejumlah uang yang harus diterima perusahaan dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Dalam praktik akuntansi, piutang usaha dicatat sebagai aset lancar karena diharapkan dapat direalisasikan dalam jangka waktu yang relatif singkat. Piutang usaha memiliki peran penting dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan, karena menjadi salah satu sumber penerimaan kas di masa mendatang. Namun demikian, piutang juga dapat menjadi sumber risiko apabila tidak dikelola dengan baik, khususnya apabila terjadi keterlambatan pembayaran atau kegagalan pelunasan piutang, yang pada akhirnya dapat berdampak pada terganggunya arus kas dan stabilitas keuangan Perusahaan (Ayu, 2023). Pengelolaan piutang merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengendalikan piutang usaha agar dapat tertagih tepat waktu serta meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih (Nathanael, 2021). Pengelolaan piutang mencakup proses pencatatan transaksi penjualan kredit, pemantauan piutang jatuh tempo, penetapan batas kredit, evaluasi kelayakan pelanggan, serta pelaksanaan prosedur penagihan yang sistematis dan berkesinambungan. Pengelolaan piutang yang efektif dapat membantu perusahaan menjaga kelancaran arus kas, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung keberlangsungan usaha. Sebaliknya, pengelolaan piutang yang lemah dapat menyebabkan meningkatnya saldo piutang menunggak dan memperbesar risiko kerugian yang berdampak pada kelangsungan operasional perusahaan.

Dalam hal penjualan kredit, prosedur penagihan piutang memiliki peranan yang sangat penting sebagai bagian dari sistem pengendalian internal Perusahaan (Widowati et al., 2021). Prosedur penagihan piutang merupakan langkah-langkah yang diterapkan perusahaan untuk memastikan pelanggan melunasi kewajiban pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati (Dewi Sinta & Siti Sundari, 2024). Prosedur ini umumnya meliputi pembuatan dan pengiriman invoice, pemberian pengingat pembayaran, pemantauan piutang jatuh tempo, serta tindak lanjut terhadap piutang yang mengalami keterlambatan (Rudeng, 2025). Penagihan piutang yang dilakukan secara terstruktur dan berkesinambungan dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan, mengurangi potensi piutang tak tertagih, serta meningkatkan disiplin pembayaran pelanggan, termasuk pengawasan terhadap jatuh tempo dari setiap pelanggan menjadi hal yang penting dilakukan Perusahaan (Safitri & Reviandani, 2024). Hal ini sejalan dengan penelitian Benny (2014) yang menyatakan bahwa efektivitas pengelolaan piutang sangat dipengaruhi oleh pelaksanaan penagihan piutang yang baik, sehingga mampu memperkuat pengendalian internal atas piutang usaha (Prawiranegara, 2014).

Salah satu strategi yang sering diterapkan perusahaan dalam rangka memitigasi risiko piutang tak tertagih adalah penerapan jaminan piutang. Jaminan piutang merupakan aset atau bentuk pengamanan yang diberikan oleh pelanggan kepada perusahaan sebagai penjamin atas kewajiban pembayaran piutang yang timbul dari penjualan kredit. Jaminan ini dapat berupa aset tetap, surat berharga, maupun bentuk lain yang memiliki nilai ekonomis. Tujuan utama dari penerapan jaminan piutang adalah untuk mengurangi risiko kerugian akibat kegagalan pembayaran serta memberikan tekanan kepada pelanggan agar memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu (Prasetyawati & Hanoraga, 2015). Namun demikian, keberadaan jaminan piutang tidak selalu menjamin kelancaran pembayaran. Penelitian Pujiati (2020) menunjukkan bahwa perusahaan akan mengalami kerugian ketika adanya kelalaian dalam manajemen perusahaan, salah satunya jaminan piutang dapat menjadi kurang efektif apabila tidak disertai dengan pengawasan yang ketat dan kebijakan penagihan yang konsisten (Pujiati, 2020). Dalam kondisi tertentu, pelanggan justru cenderung menunda pembayaran selama nilai piutang masih berada dalam batas jaminan yang ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga prosedur penagihan, pengelolaan piutang, dan penerapan jaminan piutang merupakan bagian yang saling berkaitan dalam sistem pengendalian piutang perusahaan. Pengelolaan piutang yang baik memerlukan prosedur penagihan yang jelas serta kebijakan jaminan piutang yang tepat guna memitigasi risiko keterlambatan pembayaran. Tanpa adanya penagihan yang rutin dan pemantauan piutang yang berkelanjutan, jaminan piutang tidak akan berfungsi secara optimal sebagai alat pengendalian risiko.

Perusahaan yang bergerak di sektor peternakan, khususnya breeding farm, juga tidak terlepas dari penerapan penjualan kredit dalam kegiatan operasionalnya. Produk Day Old Chick (DOC) umumnya dipasarkan kepada pelanggan dengan skema pembayaran tertentu yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan pelanggan. Praktik ini memberikan fleksibilitas bagi pelanggan, namun di sisi lain meningkatkan risiko keterlambatan pembayaran yang dapat berdampak langsung terhadap arus kas perusahaan. Mengingat

karakteristik industri breeding farm yang membutuhkan perputaran modal yang cepat serta biaya operasional yang relatif besar, pengelolaan piutang dan prosedur penagihan yang efektif menjadi aspek yang sangat krusial dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan.

Sebagian besar penelitian terdahulu masih berfokus pada perusahaan manufaktur atau jasa, sementara kajian mengenai pengelolaan piutang pada perusahaan breeding farm, khususnya yang berkaitan langsung dengan penjualan Day Old Chick (DOC), masih relatif terbatas. Selain itu, pembahasan mengenai keterbatasan efektivitas penerapan jaminan piutang dalam praktik penjualan kredit di sektor peternakan juga belum banyak dikaji secara mendalam. Kondisi ini menunjukkan adanya celah penelitian yang perlu diteliti lebih lanjut dan menjadi alasan dilakukannya penelitian ini. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis prosedur penagihan dan pengelolaan piutang atas penjualan Day Old Chick (DOC) melalui studi kasus penerapan jaminan piutang pada PT X. Permasalahan yang dikaji meliputi bagaimana prosedur penagihan piutang diterapkan, bagaimana pengelolaan piutang usaha dilakukan dalam mendukung kelancaran arus kas perusahaan, serta bagaimana peran jaminan piutang dalam mendukung efektivitas proses penagihan piutang. Kebaruan penelitian ini terletak pada fokus kajian yang secara spesifik dilakukan pada perusahaan breeding farm dengan objek penjualan DOC, serta pada analisis keterkaitan antara prosedur penagihan, pengelolaan piutang, dan jaminan piutang dalam satu kesatuan sistem pengendalian piutang, yang masih jarang dibahas dalam penelitian sebelumnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prosedur penagihan piutang atas penjualan Day Old Chick (DOC), menganalisis pengelolaan piutang usaha yang diterapkan perusahaan, serta menganalisis peran jaminan piutang dalam mendukung efektivitas proses penagihan piutang pada PT X. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoretis dalam pengembangan literatur akuntansi, khususnya terkait pengelolaan piutang dan pengendalian piutang pada perusahaan breeding farm, memberikan manfaat praktis bagi perusahaan sebagai bahan evaluasi dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang dan prosedur penagihan guna meminimalkan risiko piutang tak tertagih, serta memberikan manfaat akademis sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya.

2. Metode

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang bertujuan untuk menganalisis prosedur penagihan dan pengelolaan piutang atas penjualan Day Old Chick (DOC) pada PT X, perusahaan yang bergerak di bidang breeding farm. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan pihak yang terlibat langsung dalam proses penjualan dan pengelolaan piutang serta melalui observasi terhadap pelaksanaan penagihan piutang. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumentasi perusahaan berupa invoice penjualan, laporan piutang usaha, dan catatan jaminan piutang. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dengan membandingkan praktik yang diterapkan perusahaan dengan teori dan penelitian terdahulu.

Langkah penelitian ini diawali dengan identifikasi permasalahan terkait keterlambatan pembayaran piutang penjualan DOC. Selanjutnya dilakukan studi literatur sebagai dasar penyusunan kajian teori. Tahap berikutnya adalah pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk mengidentifikasi prosedur penagihan dan pengelolaan piutang, yang selanjutnya digunakan sebagai dasar penarikan simpulan penelitian.

3. Hasil dan Pembahasan

Prosedur Penagihan dan Pengelolaan Piutang Penjualan DOC

Berdasarkan hasil observasi dan dokumentasi yang dilakukan pada PT X, penjualan Day Old Chick (DOC) dilakukan menggunakan sistem penjualan kredit. Setiap transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit dicatat sebagai piutang usaha dan dikelola oleh bagian marketing dan finance. Prosedur penagihan dimulai sejak diterbitkannya invoice penjualan setelah proses pengiriman DOC kepada pelanggan (Noorusyiam et al., 2024). Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan telah memisahkan fungsi penjualan dan fungsi pencatatan keuangan sebagai bagian dari pengendalian administrasi piutang. Invoice penjualan berfungsi sebagai dasar penagihan yang memuat informasi jumlah DOC yang dijual, harga satuan, jenis vaksin, potongan penjualan, serta jangka waktu pembayaran. Invoice tersebut selanjutnya disampaikan kepada pelanggan dan dicatat dalam laporan piutang usaha untuk dipantau hingga dilakukan pelunasan. Pencatatan ini memungkinkan perusahaan untuk mengetahui posisi piutang secara real time serta mengidentifikasi piutang yang mendekati jatuh tempo. Prosedur ini menunjukkan bahwa perusahaan telah menerapkan sistem administrasi piutang yang terstruktur sebagai bagian dari pengelolaan piutang usaha, khususnya dalam hal pencatatan dan monitoring piutang. Setelah

invoice diterbitkan, bagian marketing dan keuangan melakukan pemantauan terhadap piutang yang belum dilunasi melalui pencocokan data invoice dengan mutasi rekening perusahaan. Apabila pembayaran telah diterima, maka dilakukan pencatatan pelunasan piutang dalam sistem administrasi perusahaan. Prosedur ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh penerimaan kas tercatat secara akurat dan sesuai dengan transaksi penjualan yang telah terjadi (Yunita & Indahwati, 2022). Ketika pelanggan belum melakukan pembayaran hingga mendekati atau melewati tanggal jatuh tempo, perusahaan melakukan penagihan secara aktif melalui komunikasi langsung, baik melalui pesan singkat, telepon, maupun pendekatan personal. Pendekatan ini dilakukan untuk mengingatkan pelanggan mengenai kewajiban pembayaran sekaligus menjaga hubungan bisnis yang telah terjalin. Temuan ini menunjukkan bahwa prosedur penagihan piutang yang diterapkan PT X telah mencerminkan prinsip pengendalian internal, khususnya dalam aspek monitoring dan tindak lanjut piutang jatuh tempo. Praktik tersebut sejalan dengan teori pengelolaan piutang yang menyatakan bahwa pencatatan dan pemantauan piutang secara sistematis merupakan langkah awal dalam menjaga kelancaran arus kas Perusahaan (Pujiati, 2020) serta pandangan (Prawiranegara, 2014) yang menekankan pentingnya penagihan piutang secara rutin dan terstruktur untuk meningkatkan efektivitas pengendalian piutang usaha.

Pengelolaan Piutang dan Penerapan Jaminan Piutang

Dalam upaya mengurangi risiko keterlambatan pembayaran, PT X menerapkan kebijakan jaminan piutang kepada pelanggan tertentu. Jaminan piutang tersebut berupa aset bernilai yang diserahkan oleh pelanggan sebagai bentuk pengamanan atas kredit yang diberikan. Nilai piutang pelanggan dibatasi hingga maksimal 75% dari nilai jaminan yang diserahkan. Kebijakan ini bertujuan untuk membatasi eksposur risiko piutang dan memberikan perlindungan bagi perusahaan apabila terjadi kegagalan pembayaran. Pengelolaan jaminan piutang dilakukan dengan cara memantau secara berkala perbandingan antara total piutang berjalan dengan nilai jaminan yang dimiliki pelanggan. Data jaminan ini digunakan sebagai dasar evaluasi sebelum perusahaan memberikan persetujuan atas pengiriman DOC berikutnya. Apabila nilai piutang mendekati batas jaminan, perusahaan akan meminta pelanggan untuk melakukan pembayaran atau menambah jaminan sebelum transaksi selanjutnya dilakukan. Mekanisme ini menunjukkan adanya pengendalian kredit yang diterapkan secara selektif terhadap pelanggan tertentu.

Kebijakan penerapan jaminan piutang menunjukkan bahwa perusahaan telah berupaya menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan piutang. Namun, dalam praktiknya, penerapan jaminan piutang belum sepenuhnya mampu menekan keterlambatan pembayaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun jaminan piutang telah diterapkan, masih ditemukan kasus keterlambatan pembayaran oleh beberapa pelanggan. Keterlambatan ini terjadi karena pelanggan merasa berada dalam posisi relatif aman selama nilai piutang belum melebihi batas jaminan yang ditetapkan perusahaan, sehingga tidak terdapat dorongan yang cukup kuat untuk segera melakukan pelunasan. Temuan ini menunjukkan bahwa jaminan piutang memiliki keterbatasan apabila tidak disertai dengan kebijakan penagihan yang lebih tegas. Jaminan piutang cenderung berfungsi sebagai alat pengamanan administratif, namun belum sepenuhnya efektif sebagai instrumen pendorong disiplin pembayaran. Hasil ini sejalan dengan Ayu (2023) yang menyatakan bahwa jaminan piutang tanpa pengawasan dan penagihan yang konsisten tidak cukup untuk mencegah terjadinya piutang bermasalah.

Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa prosedur penagihan dan pengelolaan piutang atas penjualan DOC di PT X telah diterapkan secara sistematis dan didukung oleh pencatatan administrasi yang memadai. Prosedur penagihan yang dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan menjadikan perusahaan terus memantau posisi piutang serta melakukan tindak lanjut terhadap piutang jatuh tempo secara tepat waktu. Seperti dalam penelitian Septyanti (2022) bahwa salah satu pengelolaan piutang yang baik yaitu dengan terjaganya komunikasi selama operasional sehingga dapat membantu proses penagihan kepada pelanggan (Eka Septyanti, 2022). Namun demikian, penerapan jaminan piutang sebagai alat mitigasi risiko belum sepenuhnya efektif dalam mencegah keterlambatan pembayaran. Namun, prosedur penagihan yang sudah terstruktur dapat menjaga arus kas Perusahaan juga meminimalkan kerugian, meskipun masih ada piutang-piutang yang belum tertagih (Diajeng Syawaliah & Tannar, 2025). Keterbatasan efektivitas jaminan piutang disebabkan oleh adanya batas toleransi penggunaan jaminan yang memberikan ruang bagi pelanggan untuk menunda pembayaran tanpa konsekuensi langsung. Oleh karena itu, jaminan piutang perlu didukung oleh prosedur penagihan yang konsisten, pemantauan piutang yang ketat, serta kebijakan pembatasan kredit yang tegas agar pengelolaan piutang dapat berjalan lebih optimal. Dalam menghadapi permasalahan keterlambatan pembayaran, PT X tidak hanya mengandalkan penerapan jaminan piutang, tetapi juga menerapkan strategi tambahan berupa pembatasan pengiriman DOC apabila nilai piutang telah mendekati atau melebihi batas jaminan.

Selain itu, perusahaan tetap memberikan penjualan DOC kepada pelanggan yang memiliki tunggakan dengan pengawasan yang ketat. Strategi ini bertujuan agar perusahaan tetap memperoleh arus kas dari transaksi baru sekaligus mendorong pelanggan untuk melunasi sebagian piutang lama. Pendekatan ini menunjukkan

adanya keseimbangan antara upaya pengendalian risiko piutang dan pemeliharaan hubungan bisnis dengan pelanggan. Temuan penelitian ini memperkuat pandangan bahwa pengelolaan piutang tidak dapat bergantung pada satu instrumen pengendalian saja, melainkan memerlukan kombinasi antara kebijakan administratif, penagihan aktif, dan pengawasan berkelanjutan, sebagaimana dikemukakan oleh Prasetyo et al. (n.d.).

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa PT X telah menerapkan prosedur penagihan dan pengelolaan piutang atas penjualan Day Old Chick (DOC) secara terstruktur, mulai dari penerbitan invoice, pencatatan piutang usaha, pemantauan piutang jatuh tempo, hingga pelaksanaan penagihan kepada pelanggan. Prosedur tersebut menunjukkan adanya sistem administrasi yang mendukung pengendalian piutang serta upaya perusahaan dalam menjaga kelancaran arus kas. Penerapan jaminan piutang sebagai salah satu bentuk pengamanan kredit juga mencerminkan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan piutang usaha, di mana nilai piutang pelanggan dibatasi berdasarkan nilai jaminan yang dimiliki. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan jaminan piutang belum sepenuhnya efektif dalam mencegah keterlambatan pembayaran, karena masih terdapat pelanggan yang menunda pelunasan selama nilai piutang belum melampaui batas jaminan yang ditetapkan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk memperkuat konsistensi prosedur penagihan melalui pemantauan piutang yang lebih ketat dan penetapan kebijakan penagihan yang lebih tegas, serta melakukan evaluasi terhadap batas toleransi penggunaan jaminan piutang agar fungsi pengendalian risiko dapat berjalan lebih optimal. Penelitian ini memiliki keterbatasan karena menggunakan pendekatan kualitatif dengan objek penelitian yang terbatas pada satu perusahaan, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasi secara luas. Oleh sebab itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan pendekatan penelitian yang lebih luas, seperti penggunaan metode kuantitatif atau perluasan objek penelitian, guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai pengelolaan piutang pada perusahaan breeding farm.

Daftar Pustaka

- Ayu, R. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri. *Jurnal EMT KITA*, 7(4), 911–924. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i4.1516>
- Dewi Sinta, & Siti Sundari. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang PT. Sukses Sejahtera Bersama Indonesia. *JURNAL ILMIAH EKONOMI DAN MANAJEMEN*, 2(8), 92–97. <https://doi.org/10.61722/jiem.v2i8.2176>
- Diajeng Syawaliah, D., & Tannar, O. (2025). Analisis Strategi Manajemen Piutang dalam Mengurangi Potensi Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT ABC. *Jurnal IAKP*, 6(2).
- Eka Septyanti, N. P. (2022). *PENGARUH PENILAIAN RESIKO DAN PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT CAHAYA MURNI CEMERLANG*.
- Mustika, I., Ferdila, Auliya Ramadhany, A., & Sutiandi, A. (2022). PROSEDUR PENCATATAN PIUTANG ONLINE TRAVEL AGENT DENGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI INSOFT PADA ESKA HOTEL. *Measurement*, 16(1), 7–14.
- Nathanael, H. (2021). *EVALUASI PENGELOLAAN PIUTANG USAHA TERHADAP RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH (Studi Kasus Pada PT. Wonokoyo Jaya Kusuma, Serang-Banten)*.
- Noorusyiam, W. S., Ayuning Tyas, D. T., & Hidayatullah, M. F. (2024). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PROSEDUR PENAGIHAN PIUTANG CUSTOMER PT. VIOLET INDONESIA. In *Bisnis dan Akuntansi* (Vol. 3, Issue 2). <http://bajangjournal.com/index.php/JEMBA>
- Prasetyawati, N., & Hanoraga, T. (2015). *jaminan kebendaan*.
- Prasetyo, F. A., M. Nasution, U. C., & Mulyati, D. J. (2022). *Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV. T59 Accessories Surabaya*.
- Prawiranegara, B. (2014). PERANAN SISTEM PENAGIHAN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG. *Jurnal Wawasan Dan Riset Akuntansi*, 2(1), 23–32.
- Pujiati, H. (2020). PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN KETEPATAN PEMBAYARAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (Studi Pada Divisi Usaha Bharakerta Inkoppol). *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(3). <https://doi.org/10.7777/jiemar.v2i3>
- Rudeng, R. (2025). *Jurnal Inovasi Akuntansi Modern Peranan Pengendalian Intern Terhadap Sistem Dan Prosedur Penagihan Piutang (Studi Kasus PT Malindo Feedmill Tbk Di Gresik)*. <https://journalversa.com/s/index.php/jiamVol.07No.1Februari2025>
- Safitri, D., & Reviandani, W. (2024). Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT PCS. *Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*. <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

- Sazida Ardellia, A., Raharso, S., Sutisna, M., Chaniago, H., & Mukaram. (2024). Perancangan Standar Operasional Prosedur (SOP) Penagihan Piutang sebagai Solusi Mengurangi Risiko Keterlambatan Pembayaran. *Perancangan Standar Operasional (Ardellia, Dkk.) Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia*, 57(7), 57–63. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14219478>
- Susanti, L. A., & Haryati, T. (2025). Analisis Efektivitas Penagihan Piutang Atas Penjualan pada PT XYZ. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 569–581. <https://doi.org/10.30640/abdimas45.v4i2.4806>
- Widowati, R., Estiana, R., & Syaputra, Y. W. (2021). *ANALISIS PROSES PENAGIHAN PIUTANG PELANGGAN*.
- Yunita, D. I., & Indahwati, R. (2022). Pengaruh Penerapan PSAK 71 terhadap Pencatatan, Pengakuan, Pengukuran dan Penyajian Cadangan Penurunan Nilai Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional 1 Cabang Belawan. *Indonesian Accounting Research Journal*, 3(1), 1–12.