

Analisis Sistem Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pulo Brayen Medan

Oktoberlina Halawa¹, Siti Aisyah²

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Potensi Utama

ARTICLE INFO

Article history:

Received Oct 05, 2025

Revised Oct 20, 2025

Accepted Oct 26, 2025

Keywords:

Bank Sumut
Credit System
Effectiveness Credit Risk
Receivables Colecction

ABSTRAK

This study aims to analyze the credit granting system and receivables collection at PT. Bank Sumut, Pulo Brayen Medan Branch Office. The research method used was descriptive qualitative with data collected through interviews, observations, and documentation studies. The findings indicate that the credit granting system at Bank Sumut has been carried out based on the prudential principle by applying the 5C analysis (Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition of Economy) to minimize the risk of non-performing loans. In terms of receivables collection, the bank implements a gradual approach, starting with persuasive communication, warning letters, direct visits, and loan restructuring for debtors facing difficulties. Legal action is pursued only as a last resort. The challenges encountered include delays in debtor financial information, lack of debtor's good faith, and external factors such as economic conditions. This research is expected to contribute to the development of risk management strategies in banking, particularly in credit granting and receivables collection.



Corresponding Author:

Oktoberlina Halawa,
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Potensi Utama,
Jl. KL. Yos Sudarso KM 6,5 Tanjung Mulia. Sumatera Utara 20241. Indonesia
Email: info@potensi-utama.ac.id

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini, perkembangan dunia perbankan baik dipedesaan maupun dikota sudah tidak asing lagi bagi masyarakat. Perbankan sebagai suatu lembaga keuangan kepercayaan masyarakat yang memegang peranan penting dalam sistem perekonomian. Sehingga dapat dikatakan bahwa bank merupakan urat nadi dari sistem keuangan yang beraktivitas menerima simpanan dari masyarakat yang kemudian dana tersebut disalurkan kembali kepada masyarakat. Oleh karena itu dengan bertambahnya jumlah perbankan menimbulkan persaingan untuk mendapatkan dana dari masyarakat yang kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Dalam perbankan ada berbagai macam bentuk usaha bank termaksud didalamnya usaha memberikan kredit. Bank memperoleh pendapatan melalui pemberian kredit kepada masyarakat. Semakin tinggi permintaan kredit yang dapat dipenuhi oleh bank maka kemungkinan memperoleh laba usaha juga akan semakin meningkat. Namun dalam pemberian kredit juga harus berhati-hati karena jika tidak maka bank akan terjebak dalam masalah kredit macet dan akan mengalami kerugian.

Maka sebaiknya bank harus lebih selektif lagi dalam memilih debitur supaya tingkat kredit macet berkurang dan kredit lancar dapat ditingkatkan lagi sehingga kredit yang diberikan berkualitas. Pada umumnya jenis kredit tanpa jaminan memiliki tingkat piutang tak tertagih relatif tinggi jika

dibandingkan dengan kredit yang menggunakan jaminan. PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan merupakan salah satu lembaga keuangan yang bergerak dibidang pemberian kredit mikro yang memberikan pelayanan kepada para nasabah khususnya para pedagang/pengusaha dengan mengaharapkan laba yang diperoleh dari bunga kredit tersebut. Semakin banyak jumlah kredit yang disalurkan kepada masyarakat maka resiko yang akan terjadi juga semakin besar. Sehingga untuk mencegah terjadinya kredit macet, maka dalam pemberian kredit kepada nasabah dilakukan analisis dalam pemberian kredit. Semakin banyak jumlah kredit yang disalurkan kepada masyarakat maka resiko yang akan terjadi juga semakin besar. Sehingga untuk mencegah terjadinya kredit macet, maka dalam pemberian kredit kepada nasabah dilakukan analisis dalam pemberian kredit.

Menurut Bank Indonesia rasio NPL yang ideal berkisar sebesar 5% sementara pada tahun 2022 NPL pada PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan mencapai 5,86% atau telah melebihi batas maksimal dari ketentuan Bank Indonesia (BI), tetapi perlu menetapkan prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit, karena akan berdampak pada kualitas kredit yang disalurkan kepada nasabah. Persentase NPL dapat diturunkan dengan melakukan penagihan piutang yang tertunggak sehingga kredit macet dapat berkurang dan meningkatkan kredit yang lancar. Berdasarkan fenomena tersebut penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan memilih judul skripsi "Analisis Sistem Pemberian Kredit Dan Penagihan Piutang Pada PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan".

2. METODE

a. Pendekatan Penelitian

Pendekatan kualitatif dipilih karena memiliki berbagai keunggulan dalam memahami fenomena sosial yang kompleks dan subjektif. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami makna, konteks, dan pengalaman individu secara mendalam. Selain itu, metode kualitatif cocok untuk eksplorasi fenomena baru dan memberikan data yang kaya yang tidak bisa diperoleh dengan metode kuantitatif.

b. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus dan panel, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. (Sujarweni, 2020). Data primer dalam penelitian ini adalah data dari observasi langsung dan data dari kuesioner yaitu berupa hasil jawaban responden atas kuesioner yang diajukan kepada karyawan PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan.

2) Data Sekunder

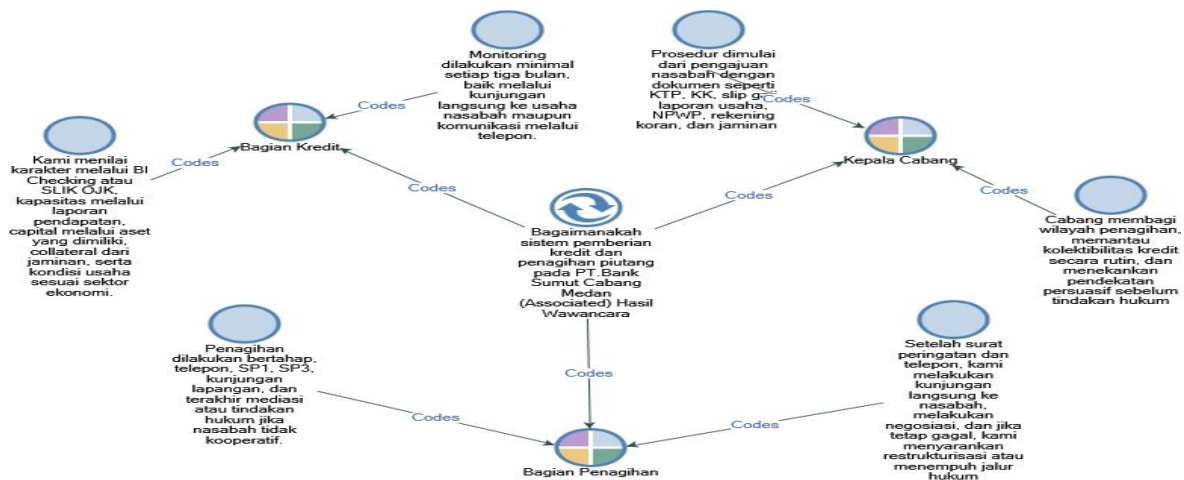
Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan. Sumber sekunder meliputi komentar, interpretasi, atau pembahasan tentang materi original. (Sugiyono, 2021). Data sekunder diperoleh secara tidak langsung atau melalui pihak lain, atau laporan historis yang telah disusun dalam arsip yang dipublikasikan atau tidak. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berupa jurnal, buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Hasil Penelitian

1. Pembahasan Sistem Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang Pada PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan

Proses pemberian kredit di PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan dilakukan secara sistematis dan terstruktur, dengan tujuan utama untuk memastikan bahwa setiap kredit yang disalurkan benar-benar tepat sasaran, bermanfaat bagi peminjam, serta dapat dikembalikan sesuai ketentuan yang telah disepakati antara nasabah dan pihak bank. Hal ini juga bertujuan untuk menjaga kesehatan portofolio kredit bank secara keseluruhan. Hal ini dapat dilihat dari analisis Nvivo berikut:



Gambar 1. Peta Hasil Penelitian
Sumber : Data Diolah Menggunakan Aplikasi Nvivo 12

a. Pengajuan Kredit

Tahapan awal dimulai dari pengajuan kredit oleh calon debitur, baik yang berasal dari perorangan maupun dari badan usaha. Nasabah wajib mengisi formulir pengajuan kredit yang telah disediakan oleh pihak bank. Dalam tahap ini, nasabah juga diminta untuk melampirkan dokumen pendukung, antara lain:

- 1) Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- 2) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- 3) Slip gaji atau laporan keuangan (untuk pelaku usaha)
- 4) Dokumen jaminan seperti sertifikat tanah, BPKB kendaraan, atau aset lainnya.

Dokumen tersebut akan menjadi bahan pertimbangan awal dalam proses penilaian kelayakan kredit.

b. Wawancara dan Verifikasi Awal

Setelah dokumen dikumpulkan, petugas bank akan melakukan wawancara awal untuk menggali informasi lebih lanjut mengenai tujuan penggunaan kredit, latar belakang pemohon, serta kemampuan dan komitmen pemohon dalam mengembalikan kredit. Pada tahap ini, kejujuran dan kejelasan dari nasabah sangat diperhatikan, karena akan mempengaruhi keputusan akhir dari pihak bank.

c. Analisis Kredit Berdasarkan Prinsip 5C

Tahap selanjutnya adalah analisis kelayakan kredit yang dilakukan oleh tim Analisis Kredit. Dalam proses ini, pihak bank menggunakan metode 5C sebagai dasar penilaian:

- 1) Character (Karakter): Menilai kepribadian, integritas, dan riwayat pembayaran nasabah, termasuk histori kredit melalui sistem informasi debitur (SLIK OJK).
- 2) Capacity (Kapasitas): Mengukur kemampuan nasabah dalam membayar cicilan dari penghasilan tetap atau pendapatan usaha.
- 3) Capital (Modal): Menilai seberapa besar kontribusi atau aset yang dimiliki nasabah untuk mendukung usahanya.
- 4) Collateral (Jaminan): Menilai jenis, nilai, dan legalitas jaminan yang diberikan sebagai pengaman bila terjadi wanprestasi.
- 5) Condition (Kondisi): Menganalisis kondisi ekonomi, sektor usaha, serta situasi pasar yang dapat memengaruhi kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

d. Keputusan Kredit

Berdasarkan hasil analisis tersebut, pihak bank akan membuat keputusan apakah kredit dapat disetujui atau ditolak. Jika permohonan disetujui, maka akan dibuatkan Surat Persetujuan Kredit dan dilanjutkan dengan proses penandatanganan akad kredit oleh kedua belah pihak. Jika tidak disetujui, maka bank akan memberikan alasan penolakan secara tertulis kepada nasabah.

e. Pencairan Dana Kredit

Setelah akad kredit ditandatangani dan seluruh persyaratan administrasi serta jaminan terpenuhi, dana kredit akan dicairkan ke rekening nasabah. Dalam proses ini, bank memastikan bahwa dana digunakan sesuai dengan tujuan yang telah disepakati dalam proposal kredit, seperti untuk modal kerja, pembelian aset, atau kebutuhan konsumtif tertentu yang diizinkan.

Berdasarkan wawancara dengan Kepala Bagian Kredit PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan, diperoleh informasi bahwa:

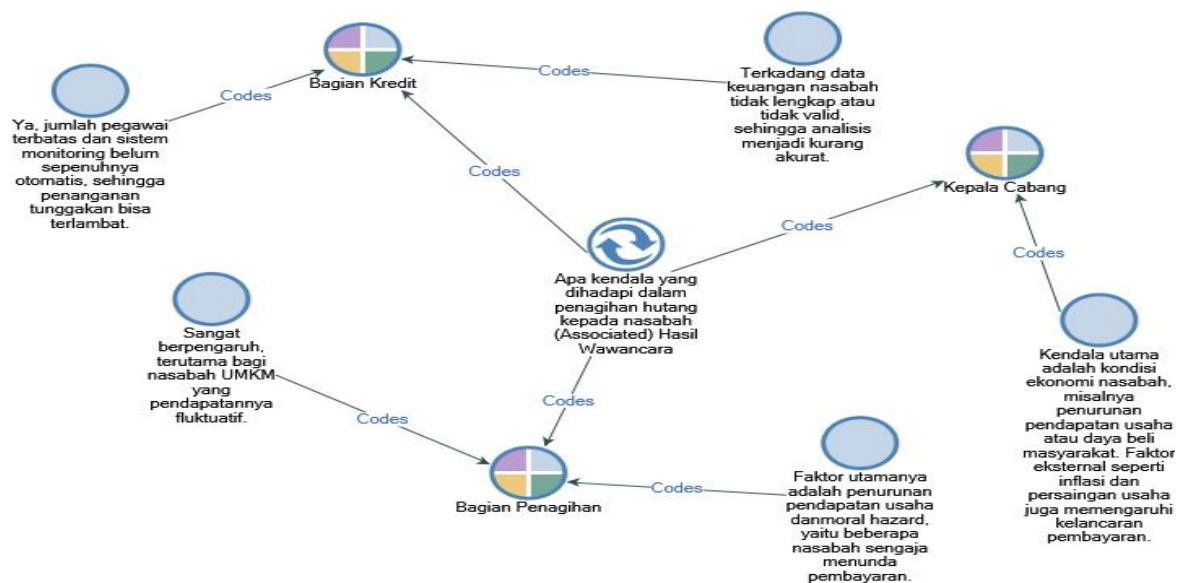
1. Proses pemberian kredit selalu melalui tahapan yang ketat, dimulai dari pengajuan permohonan, analisis kelayakan berdasarkan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy), hingga persetujuan komite kredit.
2. Pihak bank sangat menekankan aspek character nasabah, yaitu riwayat kedisiplinan dalam membayar kredit sebelumnya.
3. Dokumen yang wajib dilengkapi meliputi identitas diri, legalitas usaha, laporan keuangan, dan jaminan/agunan.
4. Setelah kredit dicairkan, bank melakukan monitoring berkala untuk memastikan dana digunakan sesuai tujuan.

Berdasarkan wawancara dengan petugas collection/penagihan, diperoleh penjelasan bahwa:

- a) Penagihan dilakukan secara bertahap. Pertama, bank memberikan peringatan tertulis atau telepon sebelum jatuh tempo.
- b) Jika keterlambatan terjadi, maka dilakukan penagihan langsung dengan mendatangi nasabah.
- c) Dalam kasus tertentu, bank dapat memberikan restrukturisasi kredit, seperti penjadwalan ulang angsuran atau pengurangan bunga.
- d) Apabila nasabah tetap tidak melaksanakan kewajiban, maka dilakukan penyitaan agunan dan bisa dilanjutkan ke proses hukum (pelelangan).

2. Pembahasan Kendala Penagihan Hutang Berdasarkan Aspek di PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan

Dalam pelaksanaan penagihan hutang kepada nasabah, PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan menghadapi sejumlah kendala yang dapat dikategorikan berdasarkan beberapa aspek penting, yakni aspek nasabah, internal bank, regulasi dan hukum, serta aspek eksternal. Pemahaman terhadap kendala-kendala ini sangat penting untuk mengembangkan strategi penagihan yang efektif dan meminimalkan risiko kredit macet. Hal ini dapat dilihat dari hasil Nvivo sebagai berikut :



Gambar 2. Peta Hasil Penelitian

Sumber: Data Diolah Menggunakan Aplikasi Nvivo 12

A. Aspek Nasabah

Kendala utama yang dihadapi berasal dari faktor nasabah itu sendiri. Pertama, kemampuan finansial nasabah sering mengalami penurunan, terutama ketika nasabah mengalami penurunan penghasilan atau kerugian usaha. Situasi ini membuat nasabah tidak mampu membayar angsuran kredit tepat waktu sesuai jadwal, sehingga menimbulkan tunggakan yang memperberat proses penagihan. Selanjutnya, sikap nasabah yang tidak kooperatif juga menjadi kendala signifikan. Beberapa nasabah cenderung menghindari komunikasi dengan pihak bank, tidak merespon surat peringatan atau telepon dari petugas penagihan, bahkan ada yang sengaja menunda pembayaran tanpa memberikan alasan yang jelas. Kondisi ini menghambat proses penyelesaian kewajiban secara persuasif dan memperbesar risiko kredit macet. Selain itu, perubahan data pribadi nasabah yang tidak diberitahukan kepada bank, seperti pindah alamat atau penggantian nomor telepon, menyebabkan petugas penagihan kesulitan menjangkau nasabah. Ketidakkuratan data ini memperlambat proses komunikasi dan penagihan, bahkan dapat menyebabkan kredit bermasalah tidak segera tertangani.

B. Aspek Internal Bank

Kendala juga muncul dari sisi internal bank, terutama terkait sumber daya manusia dan sistem yang digunakan. Keterbatasan jumlah petugas penagihan menjadi tantangan besar, terutama ketika jumlah nasabah yang menunggu cukup banyak. Hal ini menyebabkan beban kerja petugas menjadi berat dan penagihan tidak dapat dilakukan secara optimal dan cepat. Selain itu, prosedur penagihan yang harus mengikuti aturan internal dan regulasi perbankan seringkali membatasi cara serta waktu pelaksanaan penagihan. Proses yang ketat dan harus mematuhi norma tertentu membuat petugas tidak bisa mengambil langkah lebih agresif meskipun hal itu diperlukan untuk menyelesaikan tunggakan. Data nasabah dan sistem informasi yang kurang terintegrasi juga menjadi kendala. Data yang tidak selalu diperbarui secara real-time membuat informasi mengenai status nasabah kurang akurat. Ketidakkuratan ini menghambat proses pengambilan keputusan penagihan yang tepat dan cepat sehingga berpotensi memperlambat penyelesaian kredit bermasalah.

C. Aspek Regulasi dan Hukum

Dalam menjalankan proses penagihan, bank harus mematuhi aturan yang berlaku, termasuk regulasi yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan hukum yang berlaku di Indonesia. Salah satu kendala utama adalah pembatasan tindakan penagihan. Bank dilarang melakukan

tindakan intimidasi, tekanan berlebihan, atau paksaan yang dapat merugikan nasabah. Hal ini membuat petugas penagihan harus berhati-hati dan memerlukan pendekatan persuasif yang memakan waktu lebih lama. Selain itu, apabila penagihan berlanjut ke proses hukum, bank dihadapkan pada prosedur pengadilan yang rumit dan memakan waktu lama. Proses ini juga memerlukan biaya yang tidak sedikit dan dapat memperpanjang periode kredit macet yang merugikan bank secara finansial.

D. Aspek Eksternal

Kondisi ekonomi makro juga sangat mempengaruhi kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban kreditnya. Fluktuasi ekonomi seperti inflasi tinggi, resesi, atau krisis keuangan akan berdampak pada pendapatan dan kelangsungan usaha nasabah. Ketika kondisi ekonomi memburuk, risiko gagal bayar oleh nasabah meningkat. Selain itu, situasi sosial dan bencana seperti pandemi COVID-19, bencana alam, atau perubahan kebijakan pemerintah dapat mengganggu aktivitas usaha dan pendapatan nasabah. Faktor-faktor eksternal ini tidak dapat dikontrol oleh bank maupun nasabah secara langsung, namun berdampak besar pada kualitas portofolio kredit bank dan memperberat proses penagihan.

3. Pembahasan Solusi Dalam Proses Penagihan Hutang Yang Sering Terjadi Gagal Bayar

Solusi terhadap gagal bayar harus dilakukan secara menyeluruh dari berbagai aspek, mulai dari pendekatan kepada nasabah, perbaikan sistem internal bank, hingga penyesuaian terhadap regulasi dan kondisi eksternal. Pendekatan yang tepat akan membantu bank menjaga kualitas asetnya dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan kredit, antara lain:

Solusi Aspek Nasabah

Dalam menghadapi permasalahan gagal bayar kredit, pendekatan yang berfokus pada aspek nasabah menjadi salah satu strategi utama yang dapat diterapkan oleh PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan. Permasalahan yang timbul seringkali berkaitan langsung dengan kondisi keuangan, sikap, serta pemahaman nasabah terhadap kewajibannya. Oleh karena itu, solusi yang menyasar langsung ke perilaku dan kemampuan nasabah perlu dirancang secara cermat dan manusiawi.

1. Edukasi dan Pendampingan Finansial

Langkah awal yang dapat dilakukan bank adalah memberikan edukasi kepada calon debitur sejak proses awal pengajuan kredit. Edukasi ini mencakup pemahaman dasar tentang manajemen keuangan pribadi atau usaha, perencanaan anggaran, serta pentingnya memenuhi kewajiban kredit secara tepat waktu. Pendampingan ini sangat penting terutama bagi nasabah dari kalangan UMKM atau individu dengan latar belakang pendidikan finansial yang terbatas. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kesadaran dan rasa tanggung jawab nasabah terhadap kredit yang mereka ambil, serta mengurangi potensi gagal bayar di masa mendatang.

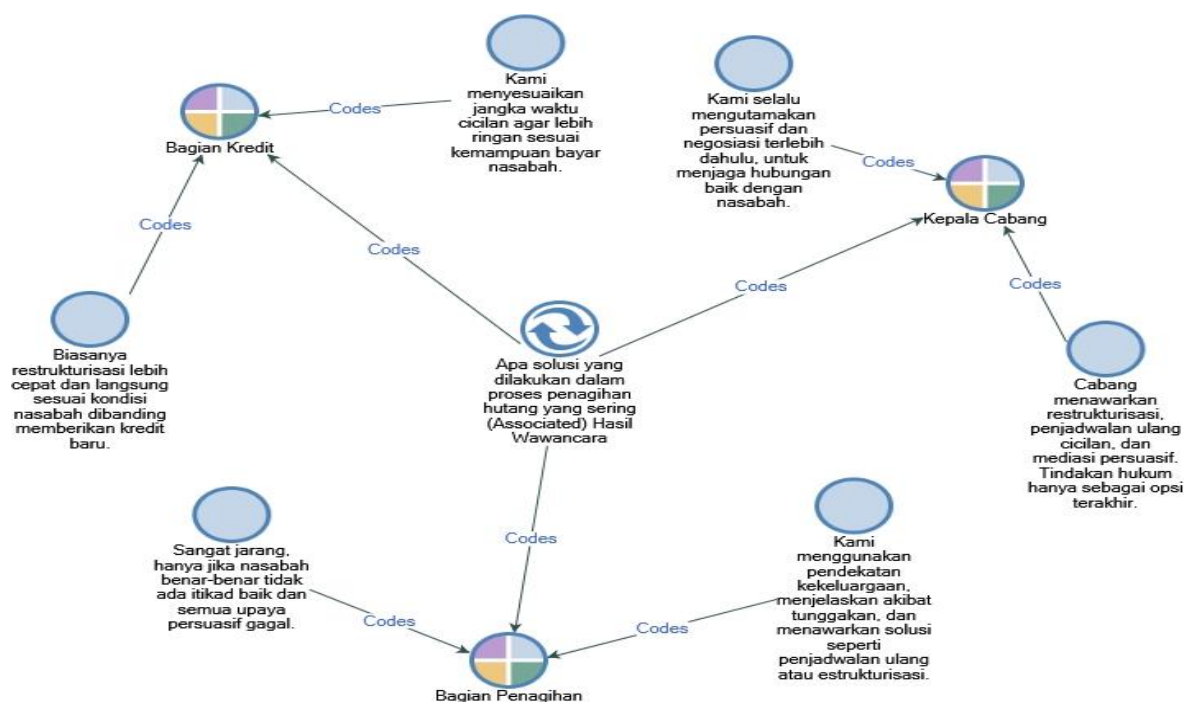
2. Penjadwalan Ulang Pembayaran (Restrukturisasi Kredit)

Dalam kasus di mana nasabah mengalami penurunan penghasilan akibat faktor ekonomi, kesehatan, atau penurunan usaha, bank dapat menawarkan opsi restrukturisasi kredit. Bentuk restrukturisasi ini bisa berupa perpanjangan tenor kredit, penurunan tingkat suku bunga, atau pemberian masa tenggang pembayaran pokok. Tujuannya adalah memberikan kelonggaran kepada nasabah agar dapat melanjutkan kewajiban kreditnya tanpa tekanan berlebih, sekaligus menjaga status kredit agar tidak masuk dalam kategori macet.

3. Pendekatan Personal dan Persuasif

Selain pendekatan administratif, bank juga perlu mengedepankan pendekatan secara emosional dan persuasif. Dalam hal ini, petugas penagihan atau petugas kredit dapat melakukan komunikasi yang lebih personal kepada nasabah yang mulai menunggak. Komunikasi yang baik dan terbuka sering kali dapat membuka peluang solusi yang tidak hanya menguntungkan bank, tetapi juga memberikan rasa aman dan dihargai bagi nasabah. Tujuannya adalah membangun

kembali kepercayaan dan komitmen nasabah terhadap kewajiban kreditnya melalui komunikasi yang efektif dan bersifat kekeluargaan.



Gambar 3. Peta Hasil Penelitian

Sumber: Data Diolah Menggunakan Aplikasi Nvivo 12

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan, ditemukan bahwa sistem pemberian kredit yang diterapkan berjalan secara sistematis dan terstruktur. Proses dimulai dari pengajuan kredit yang melibatkan pengumpulan dokumen lengkap dan wawancara awal untuk memahami kebutuhan dan kemampuan nasabah. Analisis kelayakan kredit menggunakan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) menjadi fondasi utama dalam pengambilan keputusan kredit. Keputusan kredit didasarkan pada hasil analisis tersebut guna meminimalkan risiko kredit macet. Selanjutnya, Pencairan dana dilakukan secara hati-hati dan diawasi agar penggunaan dana sesuai dengan tujuan kredit. Monitoring dan evaluasi secara berkala dilakukan untuk memastikan nasabah memenuhi kewajibannya, dengan opsi restrukturisasi sebagai solusi jika terjadi kendala pembayaran. Namun, dalam pelaksanaan penagihan hutang, terdapat berbagai kendala yang mempengaruhi efektivitas proses tersebut. Kendala utama berasal dari aspek nasabah, seperti penurunan kemampuan finansial, sikap tidak kooperatif, dan perubahan data pribadi yang tidak diinformasikan. Selain itu, kendala internal bank berupa keterbatasan jumlah dan kapasitas petugas penagihan, prosedur penagihan yang terbatas oleh regulasi, serta sistem informasi yang kurang terintegrasi juga menghambat proses penagihan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pemberian kredit dan penagihan piutang pada PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan, dapat disimpulkan bahwa sistem pemberian kredit telah dilaksanakan sesuai dengan prinsip kehati-hatian melalui analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economy). Proses ini menunjukkan bahwa bank berupaya menekan risiko kredit macet sejak awal, meskipun dalam praktiknya masih ditemukan kendala berupa kurangnya keterbukaan nasabah dalam menyampaikan kondisi usaha dan keuangan mereka. Selanjutnya, sistem penagihan piutang dilakukan secara bertahap dengan pendekatan persuasif terlebih dahulu melalui telepon, surat peringatan, dan kunjungan langsung,

kemudian ditindaklanjuti dengan restrukturisasi kredit bagi debitur yang benar-benar mengalami kesulitan, dan jalur hukum ditempuh hanya sebagai alternatif terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa pihak bank berusaha menjaga hubungan baik dengan nasabah sekaligus mengurangi potensi kerugian akibat gagal bayar. Berdasarkan kesimpulan di atas, maka disarankan agar PT. Bank Sumut Cabang Pulo Brayan Medan lebih memperketat proses analisis kelayakan kredit dengan memanfaatkan teknologi informasi dan melakukan verifikasi lapangan yang lebih mendalam sehingga potensi kredit bermasalah dapat diminimalisir. Selain itu, bank perlu menambah dan meningkatkan kompetensi tenaga collection agar proses penagihan piutang lebih optimal. Pihak bank juga diharapkan memperluas edukasi keuangan bagi nasabah, sehingga mereka lebih memahami kewajiban dan risiko dalam mengakses fasilitas kredit. Akhirnya, kerjasama dengan lembaga hukum dan aparat terkait perlu diperkuat agar proses penyelesaian kredit bermasalah melalui jalur hukum dapat berjalan lebih cepat dan efektif bila diperlukan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.P. Dera., (2022). Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT.Surya Wenang Indah Manado, *Jurnal EMBA.Vol. 4 No. 1*
- Andrianto., (2020). *Manajemen Kredit Teori dan Konsep Bagi Bank Umum*. Pasuruan : CV. Penerbit Qiara Media.
- Arizka Setya, M. (2021). *Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Dan Menengah Atas Laporan Keuangan Pada Kedai Syahdu* (Doctoral Dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta).
- Astuti, Widi. (2021). *Analisis perlakuan akuntansi terhadap piutang usaha berdasarkan psak no. 71 pada Pt. Muara Dua Palembang*. (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya).
- Aznedra, A., & Putra, R. E. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada Pt. Bestindo Persada. *Measurement Jurnal Akuntansi*.
- Bhegawati, Desak Ayu Sriary, & Setianingsih, Ni Luh Putu Indri . (2023). Prosedurpenagihan piutang di ksp. Pedagang pasar kamboja cabang pasar badung. In prosiding seminar nasional pengabdian masyarakat (*senema*) (vol. 2, no. 1, pp. 119-122).
- Dani, R., & Siregar, R. (2022). Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan *The Effect Of The Accounting System Of Credit Sales And Debt Collection On Internal Control Of Uncolled*.
- Darma, U. B., Noviyanti, Z., Khudri, A., Akutansi, K., Vokasi, F., Darma, U. B., Akutansi, K., Vokasi, F., & Darma, U. B. (2020). *Perancangan Sistem Penagihan Piutang Atas Jasa*.
- Kieso, Donald E, dkk. (2019). *Akuntansi Keuangan Menengah* Edisi IFRS. Cetakan Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2022). *Sistem Akuntansi*: Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. (2020). *Akuntansi Biaya* (15th ed.). YKPN
- Nginang, Yusra. (2022). "Analisis terhadap tingkat perputaran piutang pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di Kota Makassar". *Jurnal Economix Volume 7 (Nomor 1 Juni 2019)*. Hlm. 162-166. Diambil dari <https://ojs.unm.ac.id/economix/article/view/10317/6000>, diakses pada tanggal 9 maret 2020
- Ndraha, Talizuduhu. (2022). *Kybernologi, Sebuah Kontruksi Ilmu Pemerintahan*.
- Pasebe, M. B., Sabijono, H., & Gamaliel, H. (2021). Evaluasi Penerapan Akuntansi Aktiva Tetap Berwujud Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 16 Pada Lembaga Penyiaran Publik Televisi Republik Indonesia Stasiun Sulawesi Utara. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2).
- Retnosari, & Nilasari, A. P. (2021). Sistem Informasi Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT Hisheng Luggage Accessory. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*.