

# Analisis implementasi kebijakan penjualan kredit dan pengendalian risiko kredit dalam upaya meningkatkan profitabilitas (Studi pada PT Trakindo Utama Manado)

## Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat

**Debora Cindy Mamahit**

Corresponding author: [deboramamahit18@gmail.com](mailto:deboramamahit18@gmail.com)  
Sam Ratulangi University - Indonesia

**Herman Karamoy**

Sam Ratulangi University - Indonesia

**Meily Y. B. Kalalo**

Sam Ratulangi University - Indonesia

**DOI**

10.58784/mbkk.397

### **Keywords**

credit sales policy  
credit risk control  
profitability

### **JEL Classification**

M41  
G32

Received 9 October 2025

Revised 13 November 2025

Accepted 15 November 2025

Published 16 November 2025

### **ABSTRACT**

This study examines the implementation of credit sales policies and credit risk control and their influence on profitability at PT Trakindo Utama Manado. Maintaining profitability amid credit-based transactions is essential for the company's financial stability. This research adopted a qualitative method with a case study approach, in which data were collected through in-depth interviews and documentation. The results reveal that the company's credit sales policy, conducted through leasing partners, however, the segregation between sales and collection functions remains incomplete. The primary risks identified include payment delays and customer defaults, which are mitigated through preventive, detective, and corrective actions based on the 5C credit principles (Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition). The study recommends stricter adherence to credit procedures, clearer separation of duties, and deeper assessment of the Capital and Condition criteria to strengthen cash flow, minimize risk, and sustain profitability. This research contributes to the literature on the nexus between credit policy, risk management, and financial performance within Indonesia's heavy equipment industry.

©2025 Debora Cindy Mamahit, Herman Karamoy, Meily Y. B. Kalalo



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

## **Pendahuluan**

Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat, setiap perusahaan dituntut untuk memiliki strategi keuangan yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan, tetapi juga mampu mengelola risiko yang muncul dari aktivitas tersebut. Salah satu strategi yang banyak digunakan adalah kebijakan penjualan kredit (*credit sales policy*). Melalui penjualan kredit, perusahaan dapat memperluas pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Namun, kebijakan ini juga menimbulkan konsekuensi berupa meningkatnya risiko piutang tak tertagih (*bad debts*) dan keterlambatan pembayaran (*delayed payments*) yang pada akhirnya dapat menurunkan tingkat profitabilitas dan mengganggu stabilitas arus kas (Hery, 2021).

Pada konteks perusahaan non-keuangan seperti PT Trakindo Utama Manado, penjualan kredit menjadi bagian integral dari strategi pemasaran alat berat. Perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit melalui lembaga leasing untuk mengurangi beban risiko langsung terhadap arus kas. Namun, hasil observasi menunjukkan masih adanya keterlambatan pembayaran oleh pelanggan hingga 10% setiap tahun, yang dapat berdampak pada likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Fenomena ini memperlihatkan adanya kesenjangan antara penerapan kebijakan kredit yang ideal dengan pelaksanaan di lapangan.

Penjualan kredit dalam suatu perusahaan memiliki risiko yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai. Meningkatnya penjualan kredit maka akan memperbesar risiko piutang, yaitu adanya risiko tidak tertagihnya piutang serta keterlambatan dalam melunasi piutang (Larasati & Wiratna, 2020). Risiko yang dihadapi antara lain tidak tertagihnya piutang, yang dapat sangat merugikan perusahaan (Yahumaira et al., 2024). Risiko kredit mengacu pada risiko ketidakmampuan debitur tidak dapat mengembalikan dan atau melunasi kewajiban keuangannya sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati serta adanya kemungkinan kreditur mengalami kerugian (Gunardi et al., 2022).

Kajian tentang kebijakan penjualan kredit dan pengendalian risiko kredit telah banyak dilakukan, namun mayoritas berfokus pada sektor perbankan dan lembaga keuangan. Misalnya, penelitian yang menunjukkan peningkatan volume kredit jika tidak diimbangi dengan analisis risiko menyebabkan penurunan profitabilitas bank (Setiawan et al., 2024). Sementara itu, Juniarta (2023) menegaskan bahwa penerapan prinsip 5C secara tidak konsisten menimbulkan inefisiensi dalam pengelolaan piutang pada perusahaan jasa. Penelitian lain oleh Yadav (2023) menekankan pentingnya *risk appetite framework* dalam menjaga keseimbangan antara risiko kredit dan laba perusahaan.

Berbagai penelitian sebelumnya telah menyoroiti hubungan

antara kebijakan kredit, pengendalian risiko, dan profitabilitas. Namun, sebagian besar kajian tersebut berfokus pada sektor perbankan dan lembaga keuangan (Setiawan et al., 2024; Juniarta, 2023; Yadav, 2023). Temuan mereka menunjukkan bahwa peningkatan volume kredit tanpa pengendalian risiko yang memadai dapat menurunkan profitabilitas. Selain itu, penerapan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) yang tidak konsisten juga menyebabkan inefisiensi dalam pengelolaan piutang. Akan tetapi, penelitian mengenai penerapan kebijakan kredit dan pengendalian risiko pada perusahaan non-keuangan, terutama di industri distribusi alat berat, masih sangat jarang dilakukan.

Secara teoritis, penelitian terdahulu cenderung menggunakan kerangka tunggal, baik konsep sistem akuntansi penjualan kredit (Mulyadi, 2018) ataupun prinsip 5C (Kasmir, 2016), tanpa menghubungkan keduanya dalam kerangka konseptual yang integratif. Penelitian ini mengisi kesenjangan teoritis dengan menggabungkan kedua pendekatan tersebut di mana sistem akuntansi digunakan untuk menilai keandalan kebijakan kredit, sementara prinsip 5C digunakan untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian risiko kredit.

Berdasarkan latar belakang dan kesenjangan tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Menganalisis implementasi kebijakan penjualan kredit pada PT Trakindo Utama Manado.
2. Mengetahui risiko kredit yang dihadapi PT Trakindo Utama Manado dan menganalisis cara perusahaan dalam mengendalikan risiko tersebut.
3. Mengevaluasi dampak penerapan kebijakan penjualan kredit dan pengendalian risiko kredit terhadap profitabilitas PT Trakindo Utama Manado.

## **Tinjauan pustaka**

### *Akuntansi keuangan*

Akuntansi didefinisikan sebagai suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat dan mengkomunikasikan informasi keuangan tentang suatu entitas ekonomi kepada pihak-pihak yang berkepentingan (Kieso et al., 2020:4). Menurut Bahri (2020:4), akuntansi keuangan merupakan akuntansi yang berhubungan dengan pencatatan transaksi sampai pelaporan keuangan secara periodik dengan berpedoman pada standar akuntansi keuangan.

### *Kredit*

Menurut Andrianto (2020:2), kredit merupakan kondisi penyerahan baik berupa uang, barang maupun jasa dari pihak pemberi kredit kepada pihak penerima kredit dengan kesepakatan

bersama untuk dapat diselesaikan dengan jangka waktu tertentu disertai adanya imbalan atas tambahan pokok tersebut. Kredit yaitu adanya suatu kepercayaan dari kata seseorang atau badan yang diberinya, dengan ikatan perjanjian harus memenuhi segala kewajiban yang diperjanjikan untuk dipenuhi pada masa yang akan datang (Natasya & Rachmawati, 2025).

#### *Penjualan kredit*

Penjualan kredit yaitu suatu transaksi antara penjual dengan pembeli, dimana penjual mengirimkan barang sesuai dengan pesanan ke pembeli, dan penjual mempunyai tagihan kepada pembeli sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang (Bhaktiar, 2024). Penjualan kredit oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Sirait, 2024). Tujuan perusahaan melakukan penjualan kredit yaitu menambah volume penjualan dan mencapai target, dengan begitu perusahaan dapat meningkatkan pendapatan.

Menurut Mulyadi (2018:175), jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit sebagai berikut: prosedur order penjualan, persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, pencatatan piutang, distribusi penjualan, dan pencatatan beban pokok penjualan.

#### *Fungsi terkait penjualan kredit*

Menurut Mulyadi (2018:168), fungsi yang terkait dalam penjualan kredit:

1. Fungsi Penjualan, yaitu menerima, memproses order, dan mengajukan otorisasi kredit.
2. Fungsi Kredit, yaitu menilai kelayakan kredit pelanggan sebelum transaksi disetujui.
3. Fungsi Gudang, yaitu menyimpan dan menyiapkan barang untuk pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman, yaitu mengirim barang sesuai otorisasi dan surat order.
5. Fungsi Penagihan, yaitu membuat serta mengirim faktur penjualan kepada pelanggan.
6. Fungsi Akuntansi, yaitu mencatat piutang dan menyusun laporan penjualan.

#### *Kebijakan kredit*

Menurut Mulyadi (2018) mencakup fungsi, prosedur, dokumen, dan catatan akuntansi yang membentuk sistem penjualan kredit. Brigham dan Houston (2017) menyatakan kebijakan kredit merupakan sekumpulan aturan yang meliputi variabel periode

kredit, diskon, standar kredit, dan kebijakan penagihan. Pihak pemberi kredit harus memiliki kepercayaan terhadap debitur untuk melunasi kredit yang merupakan kewajiban pelanggan (Thalib et al., 2020).

Memaksimalkan pembayaran dan meminimalkan kerugian piutang tidak tertagih merupakan tujuan penagihan. Proses penagihan dilakukan oleh bagian yang terkait melakukan penagihan piutang terhadap penerima kredit. Menurut Ambarwati dan Hutagaol (2022), penagihan piutang kepada pelanggan melalui surat peringatan, telepon, kunjungan personal, dan tindakan hukum.

#### *Risiko kredit*

Risiko kredit adalah potensi kegagalan dalam memenuhi kewajiban membayar kredit ketika waktu jatuh tempo. Risiko kredit adalah kemungkinan ketidakmampuan perusahaan, lembaga, atau individu untuk memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu sesuai kesepakatan. Risiko kredit pada perusahaan manufaktur adalah potensi kerugian yang timbul akibat ketidakmampuan pelanggan untuk memenuhi kewajiban pembayaran atas barang atau jasa yang telah dibeli secara kredit.

Risiko kredit yaitu suatu risiko yang timbul karena transaksi penjualan kredit ini disebut risiko kerugian piutang (Aimbu et al., 2021). Risiko kerugian piutang terdiri dari:

1. Risiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Risiko tidak dibayarnya sebagian piutang
3. Risiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Risiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

#### *Pengendalian risiko kredit*

Menurut Kasmir (2016) bertujuan mengurangi potensi kerugian akibat gagal bayar melalui penerapan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*). Pengendalian risiko kredit yang efektif melibatkan langkah strategis, seperti melakukan analisis menyeluruh terhadap kemampuan finansial debitur sebelum memberikan kredit, serta menerapkan sistem monitoring yang ketat untuk mengevaluasi kesehatan finansial secara berkala.

#### *Profitabilitas*

Profitabilitas merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya (Hery, 2021:192). Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan. Rasio profitabilitas mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi.

Penelitian terdahulu oleh Juniarta (2023) menunjukkan bahwa penerapan kebijakan kredit yang tidak sesuai dengan prinsip 5C dapat meningkatkan risiko piutang macet. Penelitian oleh Wahyuandari & Putri (2024) menunjukkan penerapan kebijakan pemberian kredit dengan analisis kredit berdasarkan konsep 5C terbukti membantu memastikan kelayakan pelanggan dan mengurangi risiko kredit. Sementara itu, penelitian oleh Yadav (2023) menegaskan pentingnya kerangka risk appetite dalam menyeimbangkan risiko dan profitabilitas. Penelitian terdahulu oleh Haq & Handayani (2024) menjelaskan bahwa pengendalian piutang belum berjalan baik karena sistem pengelolaan, penagihan, dan pengawasannya masih lemah. Dengan demikian, penelitian ini berangkat dari asumsi bahwa efektivitas kebijakan kredit dan sistem pengendalian risiko yang terintegrasi mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan.

#### **Metode riset**

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Lokasi penelitian adalah PT Trakindo Utama Manado yang beralamat di Jl. Maria Walanda Maramis, KM.10, Kalawat, Minahasa Utara. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan bagian penjualan dan keuangan. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan dengan membandingkan hasil empiris dan teori (Miles & Huberman, 2014). Untuk memastikan validitas temuan, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dan metode, yaitu dengan membandingkan hasil wawancara dengan data serta melakukan konfirmasi lintas informan. Selain itu, dilakukan member checking kepada informan kunci untuk memverifikasi keakuratan interpretasi peneliti.

#### **Hasil dan pembahasan**

##### *Implementasi kebijakan penjualan kredit*

Kebijakan penjualan kredit PT Trakindo Utama dilakukan melalui pihak leasing untuk mengurangi risiko piutang langsung. Namun, fungsi penjualan dan penagihan belum sepenuhnya terpisah sehingga potensi *conflict of interest* masih ada. Prosedur dan dokumen yang digunakan telah sesuai dengan konsep Mulyadi (2018), meliputi surat order pengiriman, faktur, serta kartu piutang.

PT Trakindo Utama Manado menerapkan kebijakan penjualan kredit yang terstruktur untuk menjaga keseimbangan antara peningkatan penjualan dan pengendalian risiko kredit. Kebijakan tersebut mencakup beberapa aspek penting, yaitu:

1. Seleksi Kelayakan (*Credit Review & KYC*)

Proses awal dilakukan melalui *Know Your Customer (KYC)* dan analisis proyek guna memastikan calon pelanggan memiliki

usaha yang layak, arus kas yang sehat, serta tidak memiliki catatan kredit bermasalah. Tujuannya adalah menekan potensi risiko gagal bayar sejak tahap awal.

2. Penetapan Limit Kredit  
Batas maksimal kredit ditentukan berdasarkan kemampuan bayar, skala usaha, dan nilai proyek pelanggan. Penetapan limit berfungsi mengontrol eksposur risiko dan mencegah pemberian kredit melebihi kapasitas pelanggan.
3. Penentuan Tenor Pembayaran  
Jangka waktu pembayaran disesuaikan dengan karakteristik proyek pelanggan, umumnya 30–45 hari, dan dapat diperpanjang untuk proyek besar. Untuk penjualan *sparepart* diterapkan sistem n/30. Penyesuaian tenor menjaga fleksibilitas tanpa mengganggu likuiditas perusahaan.
4. Metode Pembayaran dengan DP (Down Payment)  
Setiap transaksi kredit mewajibkan pembayaran uang muka sebagai bentuk komitmen dan jaminan awal. Pelunasan dilakukan melalui lembaga pembiayaan sesuai perjanjian. Sistem ini menjaga kestabilan arus kas dan mengurangi risiko kredit bermasalah.
5. Gatekeeping Risiko (Hold Order)  
Apabila pelanggan mengalami keterlambatan pembayaran, pesanan berikutnya akan ditahan (*on hold*) hingga kewajiban sebelumnya dilunasi. Kebijakan ini efektif mencegah penumpukan piutang dan memperkuat disiplin pembayaran pelanggan.
6. Sanksi atas Keterlambatan Pembayaran  
Diterapkan bunga keterlambatan serta tahapan peringatan formal (SP1 hingga SP3), dilanjutkan somasi internal maupun pengadilan jika tidak ada penyelesaian. Langkah ini memberikan efek jera sekaligus menjaga kepatuhan pelanggan terhadap perjanjian kredit.
7. Kepatuhan terhadap SOP Kredit  
Seluruh kegiatan penjualan kredit mengikuti *Standard Operating Procedure (SOP)* resmi yang mencakup verifikasi, penetapan syarat, penagihan, hingga tindakan hukum.

Kebijakan penjualan kredit PT Trakindo Utama Manado fokus pada pencegahan risiko sejak awal, pengendalian melalui limit dan tenor, serta penegakan disiplin pembayaran melalui sanksi dan SOP. Pendekatan ini memperkuat sistem pengendalian internal, menjaga kualitas piutang, dan mendukung profitabilitas perusahaan.

### *Pengendalian risiko kredit*

Risiko utama yang dihadapi adalah keterlambatan pembayaran dan wanprestasi (gagal bayar) pelanggan. PT Trakindo Utama Manado melakukan pengendalian risiko kredit melalui tiga tahap utama: preventif, detektif, dan korektif.

#### 1. Risiko Keterlambatan Pembayaran

Pada tahap preventif, melalui *credit review* dan *Know Your Customer (KYC)* untuk memastikan calon pelanggan layak menerima fasilitas kredit. Penetapan tenor 30–45 hari serta kewajiban *down payment (DP)* menjadi bentuk pengendalian awal pada arus kas. Detektif melalui sistem SAP Logon yang menampilkan *aging report* untuk memantau piutang jatuh tempo. Tim penjualan mengingatkan pelanggan dan memantau proyek yang berpotensi mengalami keterlambatan. Korektif melalui pemberian bunga keterlambatan, penerbitan Surat Peringatan (SP) dan somasi, serta penerapan *hold order* bagi pelanggan yang menunggak. Langkah ini efektif menjaga disiplin pembayaran dan mencegah akumulasi piutang macet.

#### 2. Risiko Wanprestasi atau Gagal Bayar

Langkah preventif, perusahaan menetapkan *credit limit* sesuai kemampuan finansial pelanggan, melakukan analisis proyek, serta meminta jaminan kontrak atau pembayaran bertahap untuk proyek besar. Deteksi dilakukan melalui laporan umur piutang dan pemantauan proyek yang menunjukkan potensi gagal bayar. Jika pelanggan wanprestasi, perusahaan mengambil langkah korektif berupa somasi, restrukturisasi piutang, penghentian transaksi, hingga *write-off* bagi piutang yang tidak tertagih.

Langkah tersebut telah sesuai dengan prinsip *risk control* modern yang menekankan *early detection* terhadap potensi kredit macet (Brigham & Houston, 2017). Penerapan pengendalian kredit di PT Trakindo Utama Manado menunjukkan prinsip kehati-hatian dalam manajemen risiko. Kebijakan seperti *down payment*, *hold order*, dan analisis proyek menjadi langkah mitigasi efektif untuk menekan risiko kredit bermasalah. Sejalan dengan temuan Cahyani dan Dewi (2024), strategi ini menjaga kualitas piutang, meningkatkan disiplin pelanggan, dan mendukung profitabilitas perusahaan secara berkelanjutan.

### *Dampak terhadap profitabilitas*

Kebijakan dan pengendalian kredit berperan penting menunjang profitabilitas PT Trakindo Utama Manado. Kontrol konsisten akan menghasilkan dampak positif berupa efisiensi arus kas, menurunkan risiko piutang bermasalah, mengurangi biaya

operasional, menjaga reputasi perusahaan, serta memastikan keberlanjutan keuntungan. Sedangkan kontrol yang lemah justru menimbulkan berbagai risiko yang merugikan kondisi keuangan dan bisnis perusahaan

Kebijakan penjualan kredit yang dikelola secara hati-hati mendorong peningkatan volume penjualan tanpa mengganggu arus kas. Namun, kurangnya pemisahan fungsi serta belum optimalnya analisis 5C pada aspek *capital* dan *condition* menyebabkan peningkatan biaya monitoring. Dengan memperkuat SOP kredit dan pembagian fungsi, PT Trakindo Utama dapat mempertahankan margin laba sekaligus menekan potensi kerugian piutang.

## **Kesimpulan**

Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan kebijakan penjualan kredit di PT Trakindo Utama Manado melalui lembaga pembiayaan telah berjalan sesuai prinsip sistem akuntansi penjualan kredit (Mulyadi, 2018) dan prinsip kehati-hatian. Risiko utama yang dihadapi adalah keterlambatan pembayaran dan wanprestasi pelanggan, yang dikendalikan melalui langkah preventif, detektif, dan korektif berbasis prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*).

Kebijakan kredit yang konsisten serta pengendalian risiko yang efektif terbukti menjaga arus kas, menekan piutang bermasalah, dan mendukung profitabilitas perusahaan. Saran dalam penelitian ini untuk peningkatan berkelanjutan, perusahaan perlu memperkuat pemisahan fungsi, memperdalam analisis kelayakan kredit, dan memastikan kepatuhan terhadap SOP kredit.

Penelitian ini berkontribusi pada literatur akuntansi dengan mengintegrasikan konsep sistem akuntansi penjualan kredit dan prinsip 5C sebagai model pengendalian risiko yang relevan bagi perusahaan non-keuangan.

## **Daftar pustaka**

- Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 16(4), 366–374.  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/v2/index.php/gc/article/view/37263>
- Ambarwati, K., & Hutagaol, L. H. (2022). Evaluasi sistem penagihan piutang usaha pada PT Dua Putra Perkasa Pratama. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*, 7(1), 77–86.  
<https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JMBI/article/view/2546>
- Andrianto. (2020). *Manajemen kredit: Teori dan konsep bagi bank umum*. CV Penerbit Qiara Media.
- Bahri, S. (2020). *Pengantar akuntansi berdasarkan SAK ETAP dan IFRS*.

CV Andi Offse.

- Bhaktiar, R. E., & Kusniati, N. (2024). Pengaruh penjualan kredit dan perputaran piutang terhadap profitabilitas periode sebelum dan saat covid-19 (Studi pada perusahaan sub sektor kosmetik dan keperluan rumah tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2021). *Jurnal Ekonomi, Akuntansi, dan Perpajakan*, 1(4), 320–336. <https://doi.org/10.61132/jeap.v1i4.517>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2017). *Fundamentals of financial management*. Cengage Learning.
- Gosal, S. G., Pontoh, W., & Kalalo, M. Y. B. (2025). Analisis penjualan listrik prabayar dan pascabayar dalam meningkatkan laba pada PT PLN (Persero) Unit Pelayanan Pelanggan (UP3) Manado. *Riset Akuntansi dan Portofolio Investasi*, 3(1), 125–131. <https://doi.org/10.58784/rapi.287>
- Gunardi, Karyadi, Pujianti, A., Zahra, S., Ksatria, P., Munggaran, M. Z., Ikhsan, S., & Hanifah, S. (2022). Analisis kredit bermasalah ditinjau dari Non Performing Loan (NPL) pada PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 4(11). <https://journal.ikopin.ac.id/index.php/fairvalue/article/view/1838>
- Haq, A. N., & Handayani, A. (2024). Analisis pengendalian intern piutang dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT XYZ. *KOMITMEN: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 5(1), 69–83. <https://journal.uinsgd.ac.id/index.php/komitmen/article/view/34028>
- Hery. (2021). *Analisis laporan keuangan: Pendekatan rasio keuangan: Integrated and comprehensive edition*. PT Grasindo.
- Kasmir. (2016). *Analisis laporan keuangan*. Raja Grafindo Persada.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020). *Intermediate Accounting: IFRS Edition*. Seventeenth edition. Wiley Global Education.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative data analysis: a methods sourcebook*. Edition 3. Sage Publications.
- Mulyadi. (2018). *Sistem akuntansi*. Edisi 4. Salemba Empat.
- Natasya, A. C., & Rachmawati, T. (2025). Analisis terhadap penerapan manajemen risiko kredit dalam meminimalisir kredit bermasalah pada Bank Jatim (Studi pada PT. Bank Jatim Tbk Kantor Pusat Surabaya). *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 10(1), 230–239. <https://journal.um-surabaya.ac.id/Mas/article/view/25256>
- Setiawan, R., Ainiyah, Q., & Efa, D. B. (2024). Pertumbuhan kredit abnormal, risiko kredit, profitabilitas bank dan bank solvency (studi pada Bank Umum Konvensional di Indonesia). *SEIKO : Journal of Management & Business*, 7(1), 1101–1118.

<https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/view/6573>

- Sirait, F. (2024). Analisis sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Federal Internasional Finance. *JMRI: Journal of Multidisciplinary Research and Innovation*, 2(1), 8–14. <https://doi.org/10.61240/jmri.v2i1.59>
- Thalib, P., Hajati, S., Kurniawan, F., & Aldiansyah, K. (2020). 5C principles in profit and loss sharing financing on Baitul Maal Wattamwil as islamic micro finance in Indonesia. *Substantive Justice International Journal of Law*, 3(2), 196–210. <https://doi.org/10.33096/substantivejustice.v3i2.76>
- Wahyuandari, W., & Putri, V. A. Y. Analisis kebijakan pemberian kredit pada PT Bina Artha Ventura Trenggalek. (2024). *JAT: Journal Of Accounting and Tax*, 3(1), 67-78. <https://doi.org/10.36563/jat.v3i1.1103>
- Yadav, S. (2023). Balancing profitability and risk: The role of risk appetite in mitigating credit risk impact. *International Scientific Journal of Engineering and Management*, 2(5), 1-8. <https://isjem.com/download/balancing-profitability-and-risk-the-role-of-risk-appetite-in-mitigating-credit-risk-impact/>
- Yahumaira, C. S., Hazmi, Y., Alfaiza, S., & Kurniawan, A. (2024). Evaluation of the implementation of credit sales system procedures. *West Science Accounting and Finance*, 2(02), 158–162. <https://wsj.westsciences.com/index.php/wsaf/article/view/1063>