

Pembuatan serta Penerapan Sistem Pengendalian Biaya dan Pencatatan Piutang Konsumen pada PT Mulia Realty Batindo

Candy^{1*}, Stephanie²

^{1,2}Universitas Internasional Batam, Batam, Indonesia

*e-mail korespondensi: candy.chua@uib.ac.id

Abstract

As business dynamics become increasingly complex, real estate development companies face significant financial challenges, as does PT Mulia Realty Batindo. PT Mulia Realty Batindo needs to manage their financial resources wisely to overcome uncertainty and ensure sustainable business continuity. After carrying out the interview, observation and documentation process, several financial problems were found in business processes, such as budgets that were often over budget and recording receivables that were still done manually. The service activities were carried out with the aim of creating a cost control system and a system for recording consumer receivables for PT Mulia Realty Batindo. The cost control system and consumer receivables card system were created in Microsoft Excel and implemented by the company for approximately 1 (one) month. The results of the implementation that have been carried out are that company expenses become more controlled and estimated, and collections are more regular so that consumers who are in arrears can make payments as soon as possible. This result was considered successful because it received a good response from the company.

Keywords: Cost control, Receivables, Finance, Real Estate

Abstrak

Seiring dengan dinamika bisnis yang semakin kompleks, perusahaan *developer real estate* menghadapi tantangan keuangan yang signifikan, begitu pula dengan PT Mulia Realty Batindo. PT Mulia Realty Batindo perlu mengelola sumber daya keuangan yang mereka miliki dengan bijak untuk mengatasi ketidakpastian dan memastikan kelangsungan bisnis yang berkelanjutan. Setelah melakukan proses wawancara, observasi dan dokumentasi, ditemukan beberapa permasalahan keuangan pada proses bisnis seperti anggaran yang sering *over budget* dan pencatatan piutang yang masih dilakukan secara manual. Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan tujuan untuk membuat sistem pengendalian biaya (*cost control*) serta sistem pencatatan piutang konsumen bagi PT Mulia Realty Batindo. Sistem *cost control* dan sistem kartu piutang konsumen dibuat dalam bentuk Microsoft Excel dan diterapkan oleh perusahaan selama kurang lebih 1 (satu) bulan. Hasil dari implementasi yang telah dilakukan yaitu pengeluaran perusahaan menjadi lebih terkendali dan terestimasi, serta penagihan yang dilakukan menjadi lebih teratur sehingga konsumen yang menunggak dapat melakukan pembayaran secepatnya. Hasil ini dianggap berhasil karena mendapatkan respon baik dari pihak perusahaan.

Kata Kunci: Pengendalian biaya, Piutang, Keuangan, Real Estate

Accepted: 2023-12-16

Published: 2024-01-30

PENDAHULUAN

PT Mulia Realty Batindo merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang *developer real estate* yang telah berdiri sejak 01 Januari 1999. PT Mulia Realty Batindo merupakan salah satu bagian dari Mulia Batindo Group, yang sudah berjalan selama kurang lebih 25 tahun hingga saat ini. Perusahaan didirikan oleh Bapak Mulia Pamadi selaku direktur utama dan didampingi oleh direktur lainnya yaitu Bapak Kenly Muliana Pamadi dan Ibu Vega Rosalia, serta komisarisnya yaitu Ibu Rostina Chandra. PT Mulia Realty Batindo berlokasi di Taman Kota Baloi blok D No.1-2-3, Lubuk Baja, Kota Batam, Kepulauan Riau. Sesuai dengan motto "*The Solution of Your Property*", PT Mulia Realty Batindo membangun sendiri dan menawarkan berbagai jenis properti mulai dari perumahan, ruko, hingga tanah kavling. Usaha ini dijalankan dengan menerapkan sistem ISO

9001:2015 dalam proses bisnisnya dan dibantu dengan sistem *Accurate* untuk pencatatan mengenai keuangan.

Dalam era globalisasi ini, sektor *real estate* menjadi salah satu sektor perekonomian yang paling dinamis dan paling cepat berkembang. Menurut Abdul Manap Pulungan dari Institute for Development of Economics and Finance (Indef), kontribusi sektor real estate terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai 2,74%, sementara kredit properti mengalami peningkatan sebesar 10,74% pada bulan Juni 2022 (Hartati *et al.*, 2023). Pertumbuhan populasi yang berkelanjutan, urbanisasi dan perubahan gaya hidup masyarakat telah menyebabkan terus meningkatnya permintaan akan fasilitas perumahan dan perumahan. Seiring dengan perkembangan tersebut, perusahaan *developer real estate* memegang peranan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Namun dengan dinamika bisnis yang semakin kompleks, perusahaan *developer real estate* juga menghadapi tantangan keuangan yang signifikan. Tantangan utama di sektor ini antara lain adanya fluktuasi harga, tingginya biaya konstruksi, dan terdapat resiko-resiko yang berkaitan dengan keuangan.

Dalam konteks manajemen perusahaan, PT Mulia Realty Batindo perlu mengelola sumber daya keuangan yang mereka miliki dengan bijak untuk mengatasi ketidakpastian yang berkaitan dengan resiko keuangan dan memastikan kelangsungan bisnis yang berkelanjutan. Adapun permasalahan perusahaan yang teridentifikasi yaitu, perusahaan masih merasa kesulitan dalam hal pengontrolan dana. Terkadang dana yang tersedia untuk pemakaian operasional perusahaan masih kurang karena adanya pembayaran yang tidak efisien, yang akhirnya berakibat pada kegiatan operasional yang kurang berjalan dengan lancar. Proses pengendalian biaya yang seharusnya diterapkan oleh perusahaan juga masih dikatakan belum efisien. Dengan kata lain, komponen penting dari sebuah perusahaan yang berfungsi untuk mengendalikan biaya masih belum diterapkan dengan baik oleh PT Mulia Realty Batindo.

Selain itu, sumber laba yang didapatkan melalui hasil penjualan juga menjadi elemen penting lainnya yang mendukung kelancaran bisnis di perusahaan. Dalam menjalani perusahaan, tentunya kita mengharapkan adanya pendapatan, yang nantinya akan berputar dan digunakan untuk melakukan pembayaran. Laba yang didapatkan oleh PT Mulia Realty Batindo berbentuk penerimaan pembayaran angsuran dari para konsumen ataupun pencairan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Dengan menerapkan cara pembayaran tersebut, perusahaan mendapatkan pendapatan secara tidak langsung melalui piutang. Namun pembayaran yang dilakukan secara angsuran membawakan sebuah resiko yang menjadi permasalahan keuangan di PT Mulia Realty Batindo yaitu adanya piutang yang tidak dapat tertagih. Keberadaan piutang dalam aktivitas perusahaan menciptakan sebuah potensi di mana piutang tersebut tidak dibayar atau biasa disebut dengan *bad debt* (Putra, 2018).

Selama masa observasi berlangsung, ditemukan beberapa permasalahan keuangan pada proses kerja seperti anggaran yang sering *over budget* dan pencatatan piutang yang masih dilakukan secara manual. Hal ini menjadikan kinerja divisi *finance* PT Mulia Realty Batindo kurang efektif. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dilaksanakan dengan tujuan untuk membuat sistem pengendalian biaya (*cost control*) serta sistem pencatatan piutang konsumen pada PT Mulia Realty Batindo. Adanya sistem pengontrolan terhadap biaya akan mengefisienkan pengeluaran bisnis semaksimal mungkin. Kemudian, hadirnya sistem pencatatan piutang menggunakan kartu piutang digital akan mempermudah perusahaan dalam melakukan pemantauan sehingga meminimalisir resiko yang kemungkinan akan terjadi. Pembayaran akan selalu *ter-update* melalui sistem sehingga perusahaan akan lebih mudah untuk mencari data dan rincian mengenai pembayaran para konsumen.

METODE

Kegiatan ini dilaksanakan mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, penilaian, dan pelaporan sebagai berikut.

1. Tahap persiapan

Tahap pertama dimulai dengan persiapan, dimana penulis melakukan survei ke lokasi dan meminta izin dengan memberikan surat pengantar izin untuk diserahkan kepada HRD PT Mulia Realty Batindo. Persiapan juga dilakukan dengan sesi perkenalan diri dengan pemilik dan para karyawan dengan melakukan wawancara langsung mengenai cara kerja pada divisi *finance*. Wawancara secara langsung merupakan pendekatan penelitian yang melibatkan kontak langsung antara peneliti dan responden (Fadhallah, 2020). Selanjutnya, melakukan observasi dengan tujuan mengumpulkan informasi, serta berkesempatan untuk menganalisa dan memahami cara kerja divisi *finance* pada industri *real estate*. Di sisi lain, observasi merupakan cara penelitian di mana peneliti dengan terstruktur mengamati serta mencatat perilaku, peristiwa, atau karakteristik suatu lingkungan atau kelompok. Metode dokumentasi juga digunakan sebagai salah satu metode yang berfungsi sebagai pelampiran dalam laporan. Dokumentasi dapat diartikan sebagai metode yang melibatkan akuisisi data dari berbagai dokumen atau sumber tertulis seperti arsip, catatan, publikasi berita, atau dokumen resmi lainnya (Fitrah, 2017).

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dimulai dengan melakukan kegiatan pengabdian yang berlangsung selama kurang lebih 3 (tiga) bulan, yaitu dari tanggal 10 September 2023 sampai dengan 10 Desember 2023. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan pada tahap persiapan, kemudian diolah dan disusun menjadi sebuah inovasi permasalahan yang akan diimplementasikan. Penulis mulai membuat sebuah perancangan sistem untuk pengendalian biaya dan sistem digital untuk pencatatan piutang konsumen PT Mulia Realty Batindo dengan program Microsoft Excel. Setelah berhasil dirancang, penulis memberikan pengarahan mengenai tata cara penggunaan sistem kepada karyawan divisi *finance*. Sistem yang telah selesai dirancang tersebut kemudian diimplementasikan oleh perusahaan selama kurang lebih 1 (satu) bulan.

3. Tahap Penilaian

Setelah pelaksanaan implementasi, dilakukan evaluasi oleh pihak perusahaan sebagai tahap penilaian. Kegiatan pengabdian ini dapat dianggap berhasil apabila pihak perusahaan merasa terbantu dengan adanya penyelesaian dari masalah yang teridentifikasi. Selain itu, penulis juga melakukan kunjungan ke perusahaan untuk memantau efektivitas terhadap pemakaian sistem yang telah dibuat.

4. Tahap Pelaporan

Proses penulisan laporan dilakukan setelah tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian berakhir. Laporan disusun dalam bentuk artikel pengabdian masyarakat berdasarkan data-data yang telah diperoleh melalui perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pengendalian Biaya (*Cost Control*)

Cost control merupakan elemen penting yang mendukung kelancaran bisnis di perusahaan dengan melibatkan perencanaan dan pengawasan sistem keuangan untuk memenuhi kebutuhan operasional (Sofi *et al.*, 2020). *Cost control* atau pengendalian biaya membantu perusahaan mengenali dan mengurangi pemborosan serta berbagai pengeluaran yang tidak efektif. Dengan melakukan optimasi pada pengeluaran, perusahaan dapat mengonservasi sumber daya dan meningkatkan profitabilitas (Hadya *et al.*, 2018). Kemudian, perusahaan juga dapat terus memonitor kinerja keuangannya. Dengan pemantauan yang efektif, perusahaan dapat cepat mengidentifikasi masalah dan mengambil tindakan korektif sebelum masalah tersebut berkembang menjadi lebih serius. Penerapan *cost control* menjadi suatu pendekatan yang efektif untuk meningkatkan kesehatan finansial dan daya saing perusahaan.

Salah satu permasalahan yang ditemukan dalam melakukan pengeluaran, khususnya bagi staf *finance* bagian *account payable* yaitu tidak dapat mengendalikan biaya setiap bulannya karena keseringan *over budget*. Hal tersebut tentunya akan mengakibatkan kewalahan karena tidak adanya penerapan sistem pengendalian biaya (*cost control*) secara efektif. Menurut Kenton (2022), *cost control* adalah praktik mengidentifikasi pengeluaran bisnis untuk meningkatkan keuntungan dan dimulai dengan proses *budgeting*. Dengan diadakannya sistem *cost control*, PT Mulia Realty Batindo akan terbantu dalam estimasi dan penganggaran biaya agar pengeluaran akan tetap pada jalurnya.

Tahap awal yang dilakukan dalam proses pengendalian biaya ini adalah perencanaan. Perencanaan ini kemudian akan dituangkan dalam sebuah inovasi perancangan sistem digital berbentuk Microsoft Excel yang berfungsi untuk manajemen biaya, baik pengeluaran maupun penerimaan. *Template* sistem *cost control* yang disusun memiliki beberapa kolom dan kategori yang harus diisi seperti nomor, keterangan, jumlah nominal, tanggal jatuh tempo, nama konsumen, dan lainnya untuk mengetahui pemasukan yang telah diterima dan perkiraan jumlah pengeluaran nantinya. Berikut ditampilkan sistem *cost control* yang telah dibuat.

The image shows two screenshots of an Excel spreadsheet used for cost control. The left screenshot displays a table for 'PENERIMAAN UANG MUKA & KPR' (Advance and Mortgage Receipts) for PT. MULIA REALTY BATINDO from 01-30 November 2023. It lists various projects (e.g., BM, ODessa, DR, BCG, OBIZ, SD, NONGSA, GOLDEN TIBAN, TKB, ODessa, GOLDEN TIBAN, BM, SD, NONGSA, TKB, GOLDEN TIBAN, DR, SD, DR) and consumers (A through V), along with their respective amounts in Rp. The right screenshot shows an 'ESTIMASI PENGELUARAN BIAYA' (Expense Estimation) table for PT. MULIA REALTY BATINDO for January 2024. It lists expenses with columns for 'KETERANGAN' (Description), 'JUMLAH' (Amount), 'TANGGAL JATUH TEMPO' (Due Date), and 'SUDAH BAYAR' (Paid Status). The status is marked as 'BELUM' (Not Paid) for most items.

Gambar 1. Sistem *cost control* penerimaan dan pengeluaran biaya
 Sumber: Data Diolah (2023)

Setelah rekapan pemasukan dan pengeluaran telah diisi di dalam sistem, selanjutnya dilakukan tahap pengawasan. Dalam tahap pengawasan ini, setiap pembayaran yang dilakukan oleh PT Mulia Realty Batindo disesuaikan dengan rekapan sistem yang telah dibuat. PT Mulia Realty Batindo harus membandingkan hasil keuangan aktual perusahaan dengan estimasi yang telah dianggarkan. Jika biaya aktual lebih tinggi dari yang direncanakan, maka perusahaan harus mempunyai informasi yang diperlukan untuk mengambil tindakan. Perusahaan harus selalu memastikan adanya ketersediaan dana yang nantinya akan digunakan untuk operasional. Tidak lupa pula, seluruh pembayaran dilakukan sesuai dengan porsi dan waktunya masing-masing berdasarkan waktu batas akhir pembayaran untuk pengontrolan *cashflow* perusahaan.

2. Sistem Kartu Piutang Konsumen

Kartu piutang konsumen adalah sebuah dokumen yang mencatat jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen kepada perusahaan atau penyedia layanan (Wiyati, 2022). Dokumen ini mencakup detail transaksi penjualan, jumlah utang, dan batas waktu pembayaran. Setiap kali konsumen melakukan pembelian atau membayar, informasi pembayaran tersebut akan dicatat untuk memantau perubahan saldo piutang dari waktu ke waktu. Divisi *finance* menggunakan kartu piutang ini sebagai alat untuk melacak dan mengawasi utang konsumen, serta membantu perusahaan dalam mengambil tindakan yang sesuai jika terjadi keterlambatan pembayaran atau adanya risiko piutang tak tertagih.

Jika konsumen telah melakukan pembayaran baik melalui transfer ataupun tunai, *account receivable* akan memeriksa apakah dana tersebut telah masuk. Jika dana telah masuk, maka pembayaran akan diterima sesuai dengan nominal yang telah dibayarkan oleh konsumen dan akan dibuatkan kwitansi sebagai bukti bahwa angsuran konsumen tersebut telah diterima. Pencatatan pembayaran konsumen tersebut nantinya akan dicatat dalam kartu piutang konsumen yang berisikan harga jual, tanggal jatuh tempo, tahapan angsuran, pembayaran angsuran, sisa piutang, dan lainnya. Namun, setelah dilaksanakan observasi lebih lanjut ternyata pencatatan pembayaran konsumen masih dilaksanakan secara manual yang ditulis satu per satu, seperti gambar yang tertera di bawah ini.

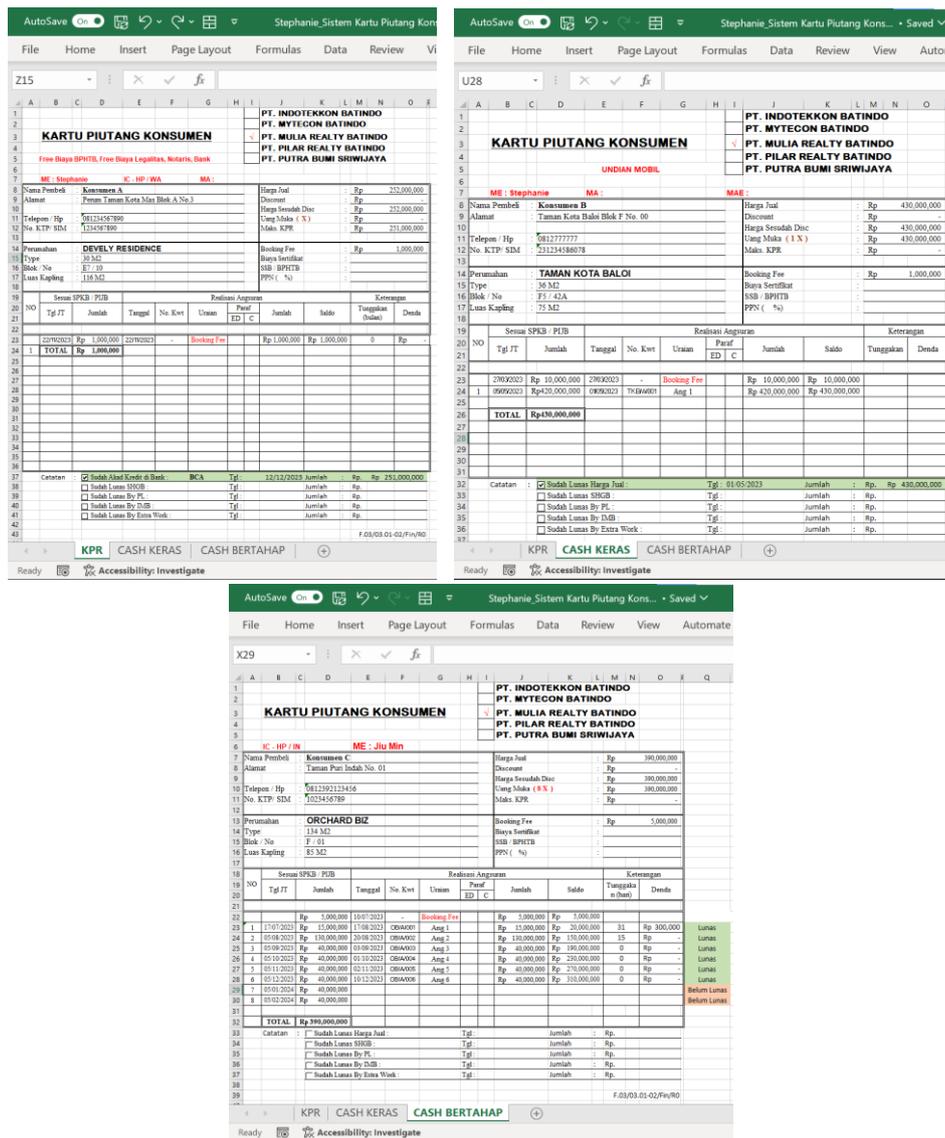
Nama Pembeli	: Sarintan Yuliar Pasiribu	Harga Jual	: Rp 775.000,000
Alamat	: Perum Cluster Garden Tulip 2 No. 03, Belian Guru, Batam	Discount	: -
Telepon / Hp	: 081270754502	Harga Setelah Disc	: Rp 775.000,000
No. KTP/ SIM	: 2171104310699004	Uang Muka (32 X)	: Rp 193.750,000
		Maks. KPR	: Rp 581.250,000
Perumahan	: CENTRA MELATI	Booking Fee	: Rp 5.000,000
Type	: 70 M2	Biaya Sertifikat	: Rp -
Blok / No	: A2 / 11	SSB / BPHTB	: Rp -
Luas Kempling	: 160 M2	PPN (%)	: Rp -

No	Tgl JT	Jumlah	Realisasi Angsuran				Keterangan			
			Tanggal	No. Kwit	Unsur	Paraf	Jumlah	Saldo	Tunggakan	Denda
						Booking Fee				
31	30/11/2022	Rp 5,000,000	30/11/2022							
31	05/12/2022	Rp 5,000,000	05/12/2022							
4	05/01/2023	Rp 38,750,000	05/01/2023							
5	03/02/2023	Rp 5,000,000	03/02/2023							
6	03/03/2023	Rp 5,000,000	03/03/2023							
7	03/04/2023	Rp 5,000,000	03/04/2023							
8	03/05/2023	Rp 5,000,000	03/05/2023							
9	03/06/2023	Rp 5,000,000	03/06/2023							
10	03/07/2023	Rp 5,000,000	03/07/2023							
11	03/08/2023	Rp 5,000,000	03/08/2023							
12	03/09/2023	Rp 5,000,000	03/09/2023							
13	03/10/2023	Rp 5,000,000	03/10/2023							
14	03/11/2023	Rp 5,000,000	03/11/2023							
15	03/12/2023	Rp 5,000,000								
16	03/01/2024	Rp 5,000,000								
17	03/02/2024	Rp 5,000,000								
18	03/03/2024	Rp 5,000,000								
19	03/04/2024	Rp 5,000,000								
20	03/05/2024	Rp 5,000,000								
21	03/06/2024	Rp 5,000,000								
22	03/07/2024	Rp 5,000,000								
23	03/08/2024	Rp 5,000,000								
24	03/09/2024	Rp 5,000,000								
25	03/10/2024	Rp 5,000,000								
26	03/11/2024	Rp 5,000,000								
27	03/12/2024	Rp 5,000,000								
28	03/01/2025	Rp 5,000,000								
29	03/02/2025	Rp 5,000,000								
30	03/03/2025	Rp 5,000,000								
31	03/04/2025	Rp 5,000,000								
32	03/05/2025	Rp 5,000,000								
33	03/06/2025	Rp 5,000,000								
	TOTAL	Rp 193,750,000								

Gambar 2. Kartu Piutang Konsumen secara Manual
Sumber: Dokumentasi Penulis (2023)

Pencatatan yang masih dilakukan secara manual akan menimbulkan risiko seperti kurangnya *monitoring* terhadap pembayaran konsumen sehingga terdapat sebagian konsumen yang pembayarannya terhambat dan akhirnya terjadi tunggakan. Tunggakan yang muncul akibat keterlambatan pembayaran ini akan membuat arus kas perusahaan menjadi sedikit terganggu. Hal ini dapat terjadi karena rendahnya kesadaran konsumen untuk membayar tepat waktu sehingga akan berdampak kepada efektifitas kinerja divisi *finance*. Selain itu, aksi penagihan yang dilakukan juga masih belum dilakukan secara maksimal karena pengecekan tagihan masih dilakukan secara manual tanpa bantuan sistem. Pengecekan secara manual ini dianggap tidak efisien dan memakan waktu karena staf *finance* akan melihat kartu piutang konsumen satu per satu. Jika terdapat tunggakan, denda dari tunggakan tersebut juga akan dihitung secara manual.

Adapun solusi yang diberikan adalah dengan perancangan file berbentuk Microsoft Excel dengan format yang sama seperti kartu piutang konsumen biasanya, namun untuk perhitungan denda tunggakan akan muncul secara otomatis ketika konsumen melewati batas waktu pembayaran. Adanya sistem ini akan membuat staf *finance* menjadi lebih terbantu dan terorganisir dalam *me-monitoring* pembayaran konsumen. Selain itu, kartu piutang juga berfungsi dalam meminimalisir piutang-piutang konsumen yang tidak tertagih. Terlampir form kartu piutang sebagai berikut.



Gambar 3. Sistem Kartu Piutang Konsumen (KPR, *Cash Keras*, *Cash Bertahap*)
Sumber: Data Diolah (2023)

Setelah itu staf *finance* harus melakukan pemantauan untuk mengetahui siapa saja konsumen yang dendanya telah muncul akibat dari tunggakan pembayaran dan selanjutnya dibuat sebuah rekapan yang berisikan nama-nama konsumen yang belum bayar beserta perumahan, blok, nomor rumah, dan nomor telepon. Data tersebut harus dikumpulkan segera dan diserahkan kepada *account receivable* untuk dilakukan penagihan melalui SMS sebanyak 3 kali berturut-turut. Jika konsumen sama sekali tidak merespon aksi penagihan yang telah dilakukan, maka akan dibuat surat penagihan untuk dikirimkan ke alamat rumah konsumen terkait.

3. Kondisi Setelah Implementasi

Setelah proses implementasi yang telah dilakukan oleh perusahaan selama kurang lebih 1 (satu) bulan, dapat dilihat bahwa pengeluaran perusahaan menjadi lebih terkendali dan terestimasi karena adanya sistem *cost control* yang telah dibuat, sehingga jauh dari risiko yang akan terjadi. Perubahan sistem kartu piutang manual menjadi bentuk digital juga membantu perusahaan dalam memaksimalkan proses pemantauan pembayaran konsumen. Penagihan yang dilakukan menjadi lebih teratur sehingga konsumen yang menunggak dapat melakukan pembayaran secepatnya.

Implementasi yang dilakukan sangat signifikan membantu bagi pihak perusahaan PT Mulia Realty Batindo.



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian pada PT Mulia Realty Batindo
Sumber: Dokumentasi Penulis (2023)

KESIMPULAN

Dengan dijalankannya kegiatan pengabdian sejak 10 September 2023 hingga 10 Desember 2023, divisi *finance* di PT Mulia Realty Batindo menjadi lebih terbantu dan kondisi manajemen keuangan pada perusahaan menjadi lebih tertata. Melalui observasi dan wawancara yang telah dilakukan, permasalahan mengenai pengendalian biaya dan tunggakan konsumen menjadi teratasi dengan hadirnya sistem *cost control* dan sistem kartu piutang konsumen yang telah dibuat dalam bentuk Microsoft Excel. Perusahaan menjadi lebih dipermudah dalam memastikan pembayaran konsumen yang tepat waktu dan meminimalkan risiko piutang yang tidak tertagih sehingga hubungan antara perusahaan dan konsumen juga terpelihara. PT Mulia Realty Batindo merasa lebih terbantu dengan adanya kontribusi dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan penyampaian aspirasi dan pengetahuan yang telah diperoleh melalui dunia perkuliahan. Dengan demikian, hasil implementasi pengabdian ini dianggap berhasil karena mendapatkan respon baik dari pihak perusahaan. Untuk kedepannya diharapkan sistem ini dapat terus dijalankan dan dikembangkan menjadi lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadhallah, F. (2020). *Wawancara*. UNJ Press.
- Fitrah, M. (2017). *Metodologi Penelitian (Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas, & Studi Kasus)*. CV Jejak.
- Hadya, R., Begawati, N., & Yusra, I. (2018). Analisis Efektivitas Pengendalian Biaya, Perputaran Modal Kerja, dan Rentabilitas Ekonomi Menggunakan Regresi Data Panel. *Jurnal Pundi*, 01(03), 153–166.
- Hartati, Y. R., Zakiyah, T., & Bangsa, U. P. (2023). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Return Saham Pada Sektor Properti Dan Real Estate Periode 2019-2021 Dengan Inflasi Sebagai Variabel Moderasi. *02(02)*, 1–16.
- Kenton, W. (2022). *Cost Control: How Businesses Use It to Increase Profits*. Investopedia.Com. <https://www.investopedia.com/terms/c/cost-control.asp>
- Putra, A. E. (2018). Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV Bumi Tiara Abadi Palembang. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 14(4), 79–

90. <https://doi.org/10.31851/jmwe.v14i4.1993>

- Sofi, K., Sunge, A. S., Wening, R. R., Widodasih, K., & Riady, S. R. (2020). Implementasi Cost Control System Berbasis Website pada Departemen PPIC PT XYZ Menggunakan Analisis SWOT The Implementation of Cost Control System Based on Website in PPIC Department PT XYZ Use SWOT Analysis. *Indonesian Journal of Science*, *1*(2), 69–80. <http://journal.pusatsains.com/index.php/jsi>
- Wiyati, N. K. D. (2022). Arti Penting Manajemen Dan Pencatatan Piutang Pada Usaha Mikro Berdasar Akrua (Accrual Basis). *HIKMAYO*, *1*(2), 68–79.