

## PROSEDUR PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT PADA DEALER SIP YAMAHA AMPENAN

**Juliadis Elza Sapitri<sup>1</sup>**

[juliadiselzasapitri@gmail.com](mailto:juliadiselzasapitri@gmail.com)

<sup>1</sup>DIII Akuntansi FEB Universitas Mataram

**Yusli Mariadi<sup>2</sup>**

[yuslimariadi@unram.ac.id](mailto:yuslimariadi@unram.ac.id)

<sup>2</sup>DIII Akuntansi FEB Universitas Mataram

### ABSTRAK

Penjualan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan dealer sepeda motor yang berperan penting dalam menghasilkan pendapatan serta menjaga keberlangsungan usaha. Dealer Yamaha SIP Ampenan sebagai dealer resmi Yamaha menerapkan dua metode penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Setiap metode penjualan memiliki prosedur, dokumen, dan tingkat risiko yang berbeda sehingga memerlukan sistem administrasi dan pengendalian internal yang baik. Artikel ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis prosedur penjualan tunai dan kredit yang diterapkan pada Dealer Yamaha SIP Ampenan berdasarkan hasil kegiatan magang. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa prosedur penjualan tunai dan kredit di Dealer Yamaha SIP Ampenan telah dilaksanakan secara sistematis dan terdokumentasi dengan baik, mulai dari pengisian Surat Pemesanan Kendaraan (SPK), proses pembayaran atau pengajuan kredit, hingga penyerahan unit kepada konsumen. Selain itu, dealer telah menerapkan pemisahan tugas dan otorisasi dokumen yang mendukung efektivitas pengendalian internal.

**Kata Kunci:** Prosedur Penjualan, Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dealer Yamaha

### ABSTRACT

*Sales are the main activities in motorcycle dealer companies and play an important role in generating revenue and maintaining business sustainability. Yamaha SIP Ampenan Dealer, as an official Yamaha dealer, applies two sales methods, namely cash sales and credit sales. Each sales method has different procedures, documents, and levels of risk, thus requiring a well-structured administrative system and effective internal control. This article aims to identify and analyze the cash and credit sales procedures implemented at Yamaha SIP Ampenan Dealer based on the results of an internship program. The research method used is descriptive qualitative, with data collection techniques including observation, interviews, and documentation. The results show that the cash and credit sales procedures at Yamaha SIP Ampenan Dealer have been carried out systematically and are well documented, starting from the completion of the Vehicle Order Letter (SPK), the payment or credit application process, to the delivery of the motorcycle unit to the customer. In addition, the dealer has implemented proper segregation of duties and document authorization to support the effectiveness of internal control.*

**Keywords:** Sales Procedures, Cash Sales, Credit Sales, Yamaha Dealer

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan dunia usaha pada era modern saat ini ditandai dengan persaingan yang semakin ketat, khususnya dalam sektor perdagangan dan industri otomotif. Kemajuan teknologi, perubahan pola konsumsi masyarakat, serta meningkatnya tuntutan terhadap kualitas pelayanan mendorong perusahaan untuk terus beradaptasi agar mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya. Dalam kondisi tersebut, perusahaan dituntut tidak hanya mampu menawarkan produk yang berkualitas, tetapi juga memiliki sistem operasional yang efektif dan efisien, terutama dalam kegiatan penjualan.

Penjualan merupakan aktivitas utama yang berperan penting dalam menghasilkan pendapatan perusahaan. Bagi perusahaan dealer sepeda motor, penjualan menjadi indikator keberhasilan dalam mencapai target usaha sekaligus mencerminkan kinerja operasional perusahaan. Proses penjualan yang tidak didukung oleh prosedur yang jelas dan sistematis dapat menimbulkan berbagai permasalahan, seperti kesalahan administrasi, pencatatan keuangan yang tidak akurat, hingga menurunnya tingkat kepuasan konsumen. Oleh karena itu, diperlukan prosedur penjualan yang terstruktur dan didukung oleh sistem pengendalian internal yang memadai.

Dealer Yamaha SIP Ampenan merupakan salah satu dealer resmi Yamaha yang beroperasi di Kota Mataram dan bergerak di bidang penjualan sepeda motor, pelayanan servis, serta penyediaan suku cadang. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Dealer Yamaha SIP Ampenan menerapkan dua metode penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dilakukan dengan pembayaran secara langsung dan lunas oleh konsumen, sedangkan penjualan kredit dilakukan melalui kerja sama dengan perusahaan pembiayaan (leasing) untuk memberikan kemudahan kepada konsumen dalam memiliki sepeda motor.

Penerapan penjualan kredit memberikan keuntungan dari sisi peningkatan volume penjualan, namun juga memiliki risiko yang lebih besar dibandingkan penjualan tunai. Risiko tersebut antara lain berkaitan dengan kelengkapan dokumen, proses verifikasi data konsumen, serta koordinasi dengan pihak leasing. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki prosedur penjualan kredit yang jelas, terdokumentasi, dan dilaksanakan secara konsisten agar dapat meminimalkan risiko kesalahan serta mendukung pengendalian internal perusahaan.

Kegiatan magang yang dilaksanakan memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memahami secara langsung penerapan teori yang diperoleh di bangku perkuliahan ke dalam praktik kerja di dunia usaha. Melalui kegiatan magang di Dealer Yamaha SIP Ampenan, penulis memperoleh pengalaman dan pemahaman mengenai prosedur penjualan tunai dan kredit yang diterapkan perusahaan, mulai dari proses pengisian Surat Pemesanan Kendaraan (SPK), verifikasi data, pembayaran atau pengajuan kredit, hingga penyerahan unit kepada konsumen.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa proses penjualan, baik secara tunai maupun kredit, memiliki peran yang sangat penting dalam menunjang kelancaran operasional dan pencapaian tujuan perusahaan dealer sepeda motor. Prosedur penjualan yang tidak tersusun dengan baik berpotensi menimbulkan kesalahan administrasi, pencatatan keuangan yang tidak akurat, serta menurunnya kualitas pelayanan kepada konsumen. Oleh karena itu, kegiatan magang ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui dan memahami secara langsung prosedur penjualan tunai dan kredit yang diterapkan pada Dealer Yamaha SIP Ampenan, mulai dari proses pengisian Surat Pemesanan Kendaraan (SPK), verifikasi data konsumen, proses pembayaran atau pengajuan kredit melalui pihak leasing, hingga penyerahan unit sepeda motor kepada konsumen. Melalui kegiatan magang ini, diharapkan penulis dapat memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai penerapan prosedur penjualan yang sistematis serta peran pengendalian internal dalam mendukung kelancaran dan efektivitas proses penjualan di Dealer Yamaha SIP Ampenan.

## TINJAUAN LITERATUR

### Prosedur

Prosedur memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu organisasi atau perusahaan karena menjadi pedoman dalam melaksanakan setiap aktivitas operasional agar berjalan secara teratur dan terkontrol. Dengan adanya prosedur yang jelas, perusahaan dapat meminimalkan kesalahan, meningkatkan efisiensi kerja, serta memastikan bahwa setiap kegiatan dilaksanakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Prosedur juga berfungsi sebagai alat pengendalian internal untuk mengawasi jalannya suatu proses dalam organisasi.

Prosedur didefinisikan sebagai “serangkaian langkah atau kegiatan klerikal yang tersusun secara sistematis berdasarkan urutan-urutan yang terperinci dan harus diikuti untuk menyelesaikan suatu pekerjaan tertentu” Puspitawati & Anggadini (2023). Dalam konteks perusahaan, prosedur menjadi acuan bagi karyawan dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya agar tercipta keseragaman dalam pelaksanaan pekerjaan.

Menurut Mulyadi (2001), prosedur yang baik memiliki beberapa karakteristik, antara lain:

- a. Prosedur menunjang tercapainya tujuan organisasi.
- b. Prosedur mampu menciptakan pengawasan yang baik dengan biaya yang seminimal mungkin.
- c. Prosedur menunjukkan urutan kerja yang logis dan sederhana.
- d. Prosedur menunjukkan adanya penetapan wewenang dan tanggung jawab.
- e. Prosedur mampu mengurangi keterlambatan dan hambatan dalam pelaksanaan pekerjaan.

### Penjualan

Penjualan merupakan salah satu aktivitas utama dalam perusahaan yang berperan penting dalam menghasilkan pendapatan. Penjualan dapat diartikan sebagai proses pemindahan hak kepemilikan barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan imbalan berupa kas atau piutang. Dalam perusahaan dealer sepeda motor, penjualan tidak hanya mencakup kegiatan pemasaran, tetapi juga melibatkan proses administrasi, pencatatan transaksi, serta pengelolaan dokumen pendukung.

Menurut Mulyadi (2016), penjualan merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan melalui penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan. Proses penjualan yang baik harus didukung oleh prosedur yang jelas agar transaksi dapat dicatat secara akurat dan dapat dipertanggungjawabkan dalam laporan keuangan perusahaan.

### Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara langsung dan lunas oleh pembeli sebelum barang diserahkan. Dalam penjualan tunai, perusahaan menerima kas pada saat transaksi terjadi sehingga tidak menimbulkan piutang. Oleh karena itu, risiko yang timbul dalam penjualan tunai relatif lebih kecil dibandingkan dengan penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2016), penjualan tunai merupakan transaksi penjualan di mana pembayaran diterima segera setelah barang diserahkan kepada pembeli. Dalam praktiknya, penjualan tunai memerlukan pengendalian internal yang baik, terutama terkait penerimaan kas, pencatatan transaksi, dan pemisahan tugas antara pihak yang menerima pembayaran dan pihak yang mencatat transaksi.

## **Penjualan Kredit**

Penjualan kredit merupakan penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap atau angsuran dalam jangka waktu tertentu. Penjualan kredit umumnya dilakukan untuk memberikan kemudahan kepada konsumen dalam memperoleh barang, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan. Namun demikian, penjualan kredit memiliki risiko yang lebih besar karena menimbulkan piutang dan melibatkan pihak ketiga, seperti perusahaan pembiayaan.

Menurut Hery (2017), penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian pembayaran di kemudian hari. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan prosedur penjualan kredit yang ketat, mulai dari verifikasi data konsumen, persetujuan kredit, hingga pencatatan transaksi. Pengendalian internal yang baik sangat diperlukan untuk meminimalkan risiko kredit macet dan kesalahan administrasi.

## **Pengendalian Internal dalam Penjualan**

Pengendalian internal merupakan sistem yang dirancang untuk melindungi aset perusahaan, menjamin keandalan informasi akuntansi, serta memastikan kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Dalam proses penjualan, pengendalian internal berperan penting untuk mencegah terjadinya kesalahan dan kecurangan.

Menurut Mulyadi (2016), pengendalian internal dalam penjualan dapat diterapkan melalui pemisahan tugas, otorisasi dokumen, dan pencatatan transaksi yang memadai. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit, dilaksanakan sesuai prosedur dan tercatat secara akurat.

## **METODE**

Laporan magang ini disusun dengan menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara sistematis prosedur penjualan tunai dan kredit yang diterapkan pada Dealer Yamaha SIP Ampenan berdasarkan kondisi yang terjadi di lapangan. Metode ini dipilih karena mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai alur kerja, dokumen yang digunakan, serta pihak-pihak yang terlibat dalam proses penjualan.

Kegiatan magang dilaksanakan selama kurang lebih tiga bulan di Dealer Yamaha SIP Ampenan, terhitung sejak 22 September 2025 sampai dengan 18 Desember 2025 sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pelaksanaan kegiatan magang mengikuti jadwal kerja perusahaan, yaitu hari Senin sampai dengan Sabtu, dengan jam kerja hari Senin hingga Jumat pukul 08.00–16.00 WITA dan hari Sabtu pukul 08.00–13.00 WITA.

Selama menjalani kegiatan magang di Dealer Yamaha SIP Ampenan, penulis terlibat secara langsung dalam berbagai aktivitas yang berkaitan dengan proses penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Adapun kegiatan yang dilakukan oleh penulis selama kegiatan magang antara lain sebagai berikut:

1. Penulis melakukan pengenalan serta proses adaptasi terhadap lingkungan kerja dan sistem operasional yang diterapkan di Dealer Yamaha SIP Ampenan.
2. Pihak perusahaan memberikan penjelasan mengenai alur prosedur penjualan tunai dan kredit yang berlaku di Dealer Yamaha SIP Ampenan.
3. Penulis membantu sales dalam proses pendataan konsumen dan pengisian Surat Pemesanan Kendaraan (SPK).
4. Penulis membantu bagian administrasi dalam proses verifikasi data konsumen dan pengecekan kelengkapan dokumen penjualan.
5. Penulis berpartisipasi dalam proses penginputan data penjualan ke dalam sistem administrasi dealer.
6. Penulis membantu proses penerimaan pembayaran penjualan tunai serta pencatatan transaksi penjualan.

7. Penulis membantu dalam proses pengajuan penjualan kredit kepada pihak leasing, termasuk pengumpulan dan pengecekan dokumen persyaratan kredit.
8. Penulis berpartisipasi dalam proses koordinasi dengan pihak leasing terkait persetujuan kredit konsumen.
9. Penulis membantu dalam proses pencetakan faktur penjualan dan dokumen pendukung lainnya.
10. Penulis berpartisipasi dalam proses penyerahan unit sepeda motor kepada konsumen setelah seluruh persyaratan penjualan terpenuhi.
11. Penulis membantu bagian gudang dalam pengecekan ketersediaan unit sepeda motor yang akan dijual.
12. Penulis turut serta dalam proses pengarsipan dokumen penjualan tunai dan kredit.

Melalui keterlibatan langsung dalam aktivitas tersebut, penulis memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai prosedur penjualan tunai dan kredit yang diterapkan pada Dealer Yamaha SIP Ampenan serta peran pengendalian internal dalam mendukung kelancaran proses penjualan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dealer Yamaha SIP Ampenan merupakan salah satu dealer resmi Yamaha yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor, baik secara tunai maupun kredit. Sebagai dealer resmi, Yamaha SIP Ampenan tidak hanya berperan sebagai tempat penjualan unit sepeda motor, tetapi juga memberikan layanan pendukung seperti pengurusan administrasi kendaraan, kerja sama pembiayaan dengan pihak leasing, serta pelayanan purna jual kepada konsumen. Aktivitas penjualan menjadi kegiatan utama yang menentukan keberlangsungan operasional dealer, sehingga diperlukan prosedur penjualan yang sistematis dan terdokumentasi dengan baik.

Dalam menjalankan kegiatan penjualan, Dealer Yamaha SIP Ampenan menerapkan dua metode penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Kedua metode tersebut memiliki alur prosedur yang berbeda, baik dari sisi pembayaran, dokumen yang digunakan, maupun pihak-pihak yang terlibat. Perbedaan prosedur ini menuntut adanya sistem administrasi yang rapi serta pengendalian internal yang memadai agar setiap transaksi dapat dicatat secara akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

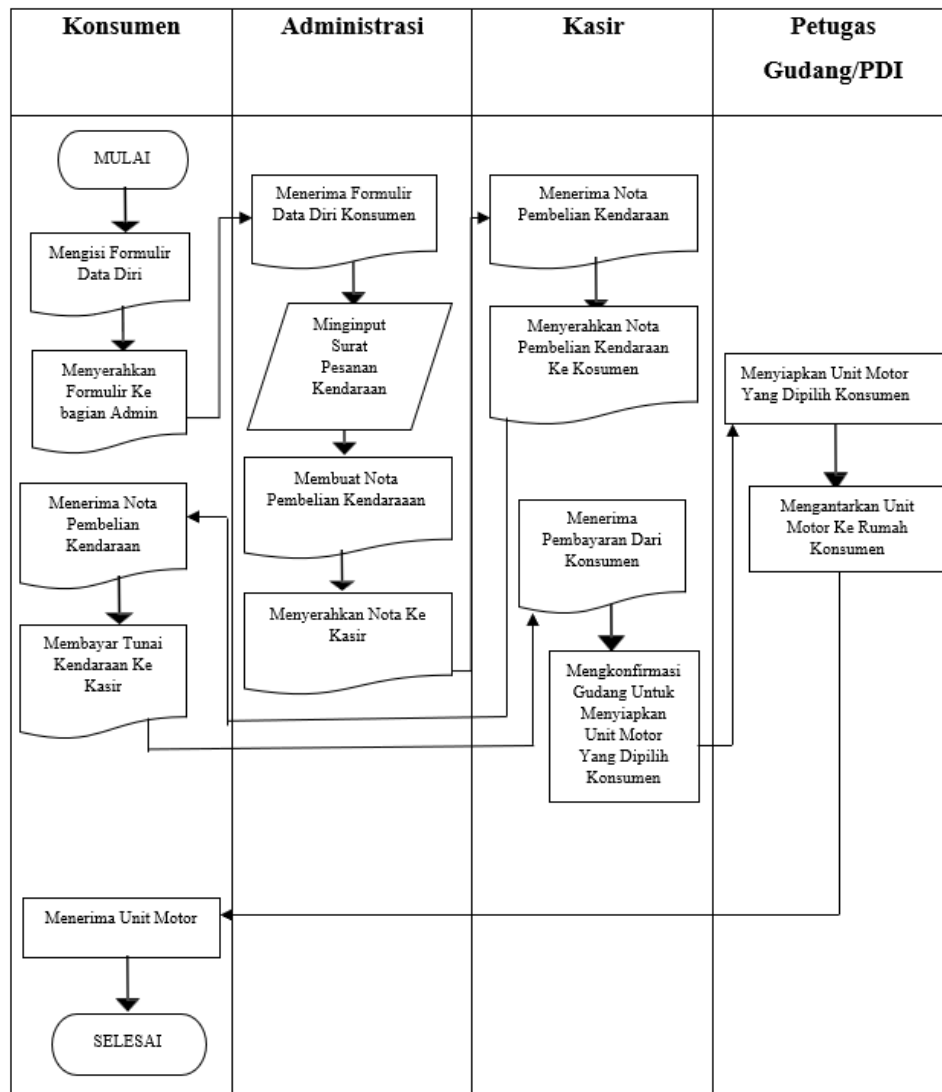
### **Prosedur Penjualan Tunai pada Dealer Yamaha SIP Ampenan**

Penjualan tunai merupakan transaksi penjualan di mana konsumen melakukan pembayaran secara langsung dan lunas sebelum unit sepeda motor diserahkan. Berdasarkan hasil kegiatan magang, prosedur penjualan tunai di Dealer Yamaha SIP Ampenan dimulai ketika konsumen datang ke dealer dan memilih unit sepeda motor yang diinginkan. Sales kemudian memberikan informasi terkait spesifikasi unit, harga, serta kelengkapan administrasi yang dibutuhkan.

Setelah konsumen menyetujui pembelian, sales melakukan pendataan konsumen dan mengisi Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) sebagai dasar transaksi penjualan. SPK tersebut kemudian diserahkan kepada bagian administrasi untuk diverifikasi kebenaran dan kelengkapan datanya. Selanjutnya, konsumen melakukan pembayaran secara tunai melalui kasir atau bagian keuangan sesuai dengan harga yang tercantum pada SPK.

Setelah pembayaran diterima dan dicatat, bagian administrasi melakukan proses pencatatan transaksi penjualan serta menyiapkan dokumen pendukung, seperti faktur penjualan dan bukti pembayaran. Unit sepeda motor kemudian disiapkan oleh bagian gudang atau PDI (Pre Delivery Inspection) untuk memastikan kondisi unit dalam keadaan baik dan siap diserahkan kepada konsumen. Tahap terakhir dalam penjualan tunai adalah penyerahan unit sepeda motor kepada konsumen beserta dokumen yang diperlukan.

**Flowchart Penjualan Tunai**



Gambar 1. Flowchart Penjualan Tunai

**Prosedur Penjualan Kredit pada Dealer Yamaha SIP Ampenan**

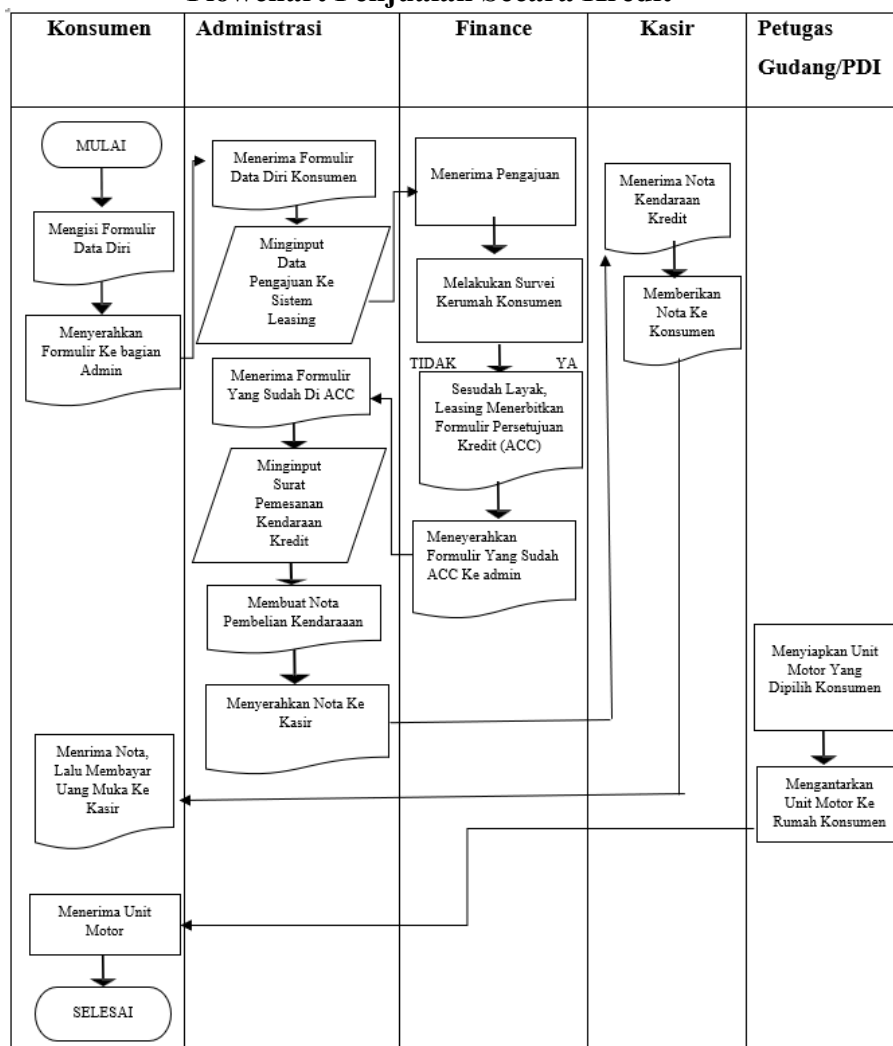
Penjualan kredit merupakan metode penjualan yang melibatkan pihak ketiga, yaitu perusahaan pembiayaan atau leasing. Prosedur penjualan kredit memiliki tahapan yang lebih panjang dibandingkan dengan penjualan tunai karena adanya proses pengajuan dan persetujuan kredit. Berdasarkan hasil magang, prosedur penjualan kredit dimulai ketika konsumen memilih unit sepeda motor dan menyatakan keinginan untuk melakukan pembelian secara kredit.

Sales melakukan pendataan konsumen dan mengisi Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) serta membantu konsumen dalam melengkapi dokumen persyaratan kredit, seperti fotokopi KTP, Kartu Keluarga, slip gaji, atau dokumen pendukung lainnya sesuai ketentuan leasing.

Dokumen tersebut kemudian diajukan ke pihak leasing untuk dilakukan proses analisis kelayakan kredit.

Setelah pihak leasing memberikan persetujuan kredit (approval), bagian administrasi dealer melakukan pencatatan transaksi penjualan kredit dan mengoordinasikan proses selanjutnya dengan bagian keuangan dan gudang. Konsumen diwajibkan membayar uang muka (down payment) sesuai ketentuan yang berlaku. Setelah seluruh persyaratan terpenuhi, unit sepeda motor disiapkan oleh bagian PDI dan gudang untuk kemudian diserahkan kepada konsumen.

### Flowchart Penjualan Secara Kredit



Gambar 2. Flowchart Penjualan Kredit

### Pengendalian Internal dalam Proses Penjualan

Berdasarkan hasil pengamatan selama kegiatan magang, Dealer Yamaha SIP Ampenan telah menerapkan pengendalian internal yang cukup baik dalam proses penjualan tunai dan kredit. Hal ini terlihat dari adanya pemisahan tugas antara sales, bagian administrasi, bagian



**e. Penentuan metode pembayaran**

Pada tahap ini, bagian administrasi menentukan metode pembayaran yang dipilih oleh konsumen, yaitu penjualan tunai atau penjualan kredit. Penentuan metode pembayaran ini akan memengaruhi proses lanjutan dalam sistem, baik untuk pencatatan penerimaan kas maupun pengajuan pembiayaan kepada pihak leasing.

**f. Pengecekan dan validasi data SPK**

Setelah seluruh data diinput, bagian administrasi melakukan pengecekan ulang untuk memastikan kesesuaian antara data yang dimasukkan ke dalam sistem dengan SPK fisik. Apabila terdapat kesalahan atau kekeliruan, data akan diperbaiki sebelum disimpan.

**g. Penyimpanan data SPK ke dalam sistem**

Apabila seluruh data telah dinyatakan benar dan lengkap, bagian administrasi menyimpan data SPK ke dalam sistem. Dengan demikian, transaksi penjualan tercatat secara resmi dan terdokumentasi dengan baik.

**h. Penggunaan data SPK untuk proses lanjutan**

SPK yang telah tersimpan di dalam sistem selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam proses pembayaran, pengajuan kredit (jika pembelian dilakukan secara kredit), pencetakan dokumen penjualan, serta persiapan penyerahan unit sepeda motor kepada konsumen.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil kegiatan magang yang telah dilaksanakan di Dealer Yamaha SIP Ampenan, dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan tunai dan kredit telah diterapkan secara sistematis dan terdokumentasi dengan baik. Proses penjualan diawali dengan pengisian Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) oleh sales, yang selanjutnya diinput ke dalam sistem administrasi dealer oleh bagian administrasi sebagai dasar pencatatan transaksi penjualan. Pada penjualan tunai, prosedur meliputi penginputan SPK, pembayaran secara langsung oleh konsumen, pencatatan transaksi, serta penyerahan unit sepeda motor yang telah melalui proses pengecekan oleh bagian gudang atau PDI. Sementara itu, pada penjualan kredit, prosedur melibatkan tahapan tambahan berupa pengajuan pembiayaan kepada pihak leasing, proses verifikasi dan persetujuan kredit, pembayaran uang muka, serta koordinasi antara dealer dan pihak leasing sebelum unit diserahkan kepada konsumen. Selain itu, Dealer Yamaha SIP Ampenan telah menerapkan pengendalian internal yang cukup baik melalui pemisahan tugas antara sales, bagian administrasi, bagian keuangan, dan bagian gudang, serta penggunaan dokumen resmi yang mendukung keakuratan pencatatan transaksi.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penulis menyarankan agar Dealer Yamaha SIP Ampenan terus meningkatkan ketelitian dalam proses penginputan data Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) ke dalam sistem guna meminimalkan kesalahan administrasi. Selain itu, koordinasi dan komunikasi antarbagian, khususnya antara sales, administrasi, keuangan, dan gudang, perlu terus ditingkatkan agar prosedur penjualan tunai dan kredit dapat berjalan lebih efektif dan efisien. Dealer juga disarankan untuk melakukan evaluasi secara berkala terhadap prosedur penjualan kredit yang melibatkan pihak leasing guna mengurangi risiko keterlambatan dan kendala administrasi. Bagi pihak perguruan tinggi, khususnya dalam

pelaksanaan program magang, diharapkan dapat meningkatkan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap mahasiswa magang agar pelaksanaan kegiatan magang berjalan lebih optimal dan sesuai dengan kompetensi bidang studi yang ditempuh.

## **REFERENSI**

- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Puspitawati, L., & Anggadini, S. D. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rizkison, Agustini, S., & Suryani. 2023. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan pada Perusahaan Dagang”. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*, 4(1), 74–100.
- Febrianti, D., & Prihandono. 2022. “Analisis Proses Penjualan Melalui Sistem Manual dan Digital pada Perusahaan Dagang”. *Jurnal Administrasi Bisnis*, VIII(13), 30–39.
- Gobel, R. H. Van, & Tewu, M. L. D. 2022. “Analisis Risiko Penjualan Kredit terhadap Kinerja Penjualan Perusahaan”. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 5(3), 1690–1695.
- Khesya, N. (n.d.). “Mengenal Flowchart dalam Pemodelan Prosedur Bisnis”.
- Widowati, D. Y., & Ningtias, L. M. W. 2022. “Analisis Sistem Kerja dan Pemisahan Tugas dalam Mendukung Pengendalian Internal Perusahaan”. *Jurnal Manajemen Operasional*, 6(2), 100–114.
- Sintiawati, N., Fajarwati, S. R., Mulyanto, A., Muttaqien, K., & Suherman, M. 2022. “Partisipasi Civitas Akademik dalam Implementasi Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)”. *Jurnal Basicedu*, 6(1), 902–915.
- Sopiansyah, D., Masruroh, S., Zaqiah, Q. Y., & Erihadiana, M. 2024. “Konsep dan Implementasi Kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka”. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 5(1), 168–184.