

Sistem dan Prosedur Pencatatan Kredit

Delvi Famauli
Akuntansi
delvifamali@gmail.com

Abstrak

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. dalam pelaksanaannya pembelian dengan cara kredit lebih banyak diminati, namun pembayaran kredit seringkali mengalami kendala yaitu keterlambatan pembayaran yang mengakibatkan tingginya jumlah piutang. Dalam hal ini sistem dan prosedur penjualan kredit merupakan hal penting yang harus dilakukan agar tidak terjadinya keterlambatan pembayaran dan juga merupakan syarat yang harus dipenuhi sebelum dilakukannya transaksi atau perjanjian jual beli. Prinsip-prinsip kredit terdiri dari *character, capacity, capital, collateral, condition of economic, and constrain*.

Kata Kunci: Sistem, Sistem Informasi Akuntansi, Sistem pencatatan kredit

PENDAHULUAN

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai (Sari, 2014). Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Rosmalasari et al., 2020). Kegiatan penjualan secara kredit ditangani oleh perusahaan melalui system penjualan kredit (Agustina et al., 2020). Pentingnya system dalam penjualan kredit akan mempengaruhi kualitas pelayanan dan penjualan berulang (Rosmalasari, 2017). Karena system yang diterapkan akan menentukan aktivitas repetitive yang kompleks menjadi sederhana dan mudah (Suwarni et al., 2021). Dan dalam pelaksanaannya pembelian dengan cara kredit lebih banyak diminati, namun pembayaran kredit seringkali mengalami kendala yaitu keterlambatan pembayaran yang mengakibatkan tingginya jumlah piutang (Ameraldo & Ghazali, 2021). Dalam hal ini sistem dan prosedur penjualan kredit merupakan hal penting yang harus dilakukan agar tidak terjadinya keterlambatan pembayaran dan juga merupakan syarat yang harus dipenuhi sebelum dilakukannya transaksi atau perjanjian jual beli (Ameraldo et al., 2019).

KAJIAN PUSTAKA

Sistem

Sistem adalah sekumpulan elemen yang saling terkait atau terpadu yang dimaksudkan untuk mencapai suatu tujuan (Defia Riski Anggarini, Nani, et al., 2021). Sistem adalah suatu kumpulan atau himpunan dari suatu unsur, komponen, atau variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu (Riski, 2018). Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berhubungan dan berinteraksi dalam satu kesatuan untuk menjalankan suatu proses pencapaian suatu tujuan utama (Defla Riski Anggarini, 2021). Sistem adalah sebuah tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dengan satuan fungsi dan tugas khusus) yang saling berhubungan dan secara bersama-sama bertujuan untuk memenuhi suatu proses tertentu (Nani & Safitri, 2021).

Akuntansi

Akuntansi merupakan sebuah informasi yang menjelaskan kondisi keuangan perusahaan kepada pihak-pihak yang membutuhkan laporan tersebut untuk segala jenis kegiatan dan juga untuk menentukan keputusan (Lina & Nani, 2020), pengertian akuntansi adalah suatu proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan dilakukannya penilaian dan pengambilan keputusan secara jelas dan tegas bagi pihak-pihak yang menggunakan informasi keuangan tersebut (Nani, 2019). Tujuan utama akuntansi adalah untuk menghasilkan atau menyajikan informasi ekonomi dari suatu kesatuan ekonomi kepada pihak-pihak yang berkepentingan (Nani, 2020).

Sistem Informasi Akuntansi

SIA didefinisikan sebagai "alat" yang ketika dimasukkan ke dalam bidang Informasi dan Sistem teknologi (TI), dirancang untuk membantu dalam mengelola dan mengendalikan topik yang terkait dengan perusahaan bidang ekonomi-keuangan (Nani et al., 2021). Laporan statistik yang dihasilkan dapat digunakan secara internal oleh manajemen atau secara eksternal oleh pihak lain pihak yang berkepentingan termasuk investor, kreditur dan pajak pihak berwajib (Larasati Ahluwalia, 2020). efektif sistem informasi akuntansi akan meningkatkan keuangan kualitas pernyataan (Rahmawati & Nani, 2021) Kualitas data Semua proses produksi data (pengumpulan data, penyimpanan data, dan pemanfaatan data) harus bekerja lebih keras untuk mencapai kualitas data yang tinggi faktor-faktor yang mempengaruhi mereka menemukan bahwa kontrol input dan karyawan yang kompeten penting dari sistem informasi akuntansi (Nani & Ali, 2020). Tidak akurat dan data yang tidak lengkap dapat merusak daya saing perusahaan (Azwardi, A, 2021), keluaran SIA tergantung pada kualitas data, sampah masuk sampah keluar adalah hasil dari kualitas data yang buruk, dan oleh karena itu, kualitas data penting untuk SIA (Nani & Lina, 2022). Kualitas informasi yang buruk dapat berdampak buruk pada keputusan misalkan menunjukkan bahwa kesalahan dalam database persediaan dapat menyebabkan pengambilan keputusan yang salah oleh manajer (Febrian Eko Saputra, 2018), yang mengakibatkan *over-tock* atau *under-stock* yang berdampak parah pada profitabilitas perusahaan dan kepuasan pelanggan (Khamisah et al., 2020). Kualitas dari informasi akuntansi dapat dievaluasi dengan empat atribut: Akurasi, ketepatan waktu, kelengkapan dan konsistensi, mereka memeriksa faktor keberhasilan penting untuk akuntansi kualitas informasi, mereka mengidentifikasi dan mewawancarai empat kelompok yaitu (produsen informasi (Lina & Ahluwalia, 2021), informasi pemelihara, konsumen informasi, dan informasi manajer) (Setiawan et al., 2021), mereka menyarankan bahwa masalah organisasi, sistem dan masalah manusia penting untuk kualitas informasi akuntansi (Octavia et al., 2020).

Kredit

Pengertian kredit adalah penyediaan uang / tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan / kesepakatan pinjam meminjam antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakan dengan jumlah bunga sebagai imbalan (Putri & Ghazali, 2021). Dalam praktek sehari – hari pinjaman kredit dinyatakan dalam bentuk perjanjian tertulis baik dibawah tangan maupun secara notarial (Putri, 2021). Dan sebagai jaminan pengaman, pihak peminjam akan memenuhi kewajiban dan menyerahkan jaminan baik bersifat kebendaan maupun bukan kebendaan (Defia Riski Anggarini, Putri, et al., 2021). Sebenarnya sasaran kredit dalam penyediaan pinjaman tersebut bersifat penyediaan suatu modal sebagai alat untuk melaksanakan kegiatan usaha (ANGGARINI & PERMATASARI, 2020). Prinsip-prinsip kredit terdiri dari *character*,

capacity, capital, collateral, condition of economic, and constrain (Permatasari, n.d.). *Character* (kepribadian / Watak) adalah tabiat serta kemauan dari pemohon untuk memenuhi kewajiban yang telah dijanjikan (LIA FEBRIA LINA, 2019). Yang diteliti adalah sifat – sifat, kebiasaan, kepribadian, gaya hidup dan keadaan keluarga (Defia Riski Anggarini, 2020). *Capacity* (kemampuan) adalah kesanggupan pemohon untuk melunasi kewajiban dari kegiatan usaha yang dilakukan atau kegiatan yang ditinjau dengan kredit dari bank (Permatasari & Anggarini, 2020). Jadi maksud dari penilaian kredit terhadap *capacity* ini untuk menilai sampai dimana hasil usaha yang diperolehnya akan mampu untuk melunasinya pada waktunya sesuai dengan perjanjian kredit yang telah disepakati (Ahluwalia et al., 2021). *Capital* (modal) adalah modal yang dimiliki calon debitur pada saat mereka mengajukan permohonan kredit pada bank (Maryana & Permatasari, 2021). *Collateral* (jaminan) adalah barang – barang yang diserahkan pada bank oleh peminjam atau debitur sebagai jaminan atas kredit yang diberikan (Fitranita & Wijayanti, 2020). Barang jaminan diperlukan agar kredit tidak mengandung resiko (Permatasari, 2019). *Condition of Economic* (kondisi ekonomi) adalah situasi dan kondisi, sosial, ekonomi, budaya dan lainnya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk satu kurun waktu tertentu yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari debitur (Lina & Permatasari, 2020). *Constrain* (batasan atau hambatan) Dalam penilaian debitur, dipengaruhi oleh hambatan yang tidak memungkinkan seseorang melakukan usaha di suatu tempat (Suwarni & Handayani, 2021).

METODE

Rancangan Penelitian

Bagian ini menjelaskan dan mengevaluasi metode penelitian yang menjadi acuan dalam penelitian ini (Novita et al., 2020). Selain itu, menggambarkan populasi penelitian dan isinya, sampelnya penelitian dan sumber datanya, prosedur yang akan diadopsi untuk mengumpulkan dan menganalisis data, dan menguji mempelajari hipotesis (Novita & Husna, 2020). PT Total Furniture telah dipilih sebagai populasi penelitian karena pentingnya dalam masyarakat dan perannya untuk menyebarluaskan pengetahuan (Febria Lina & Setiyanto, 2021) karena itu, penting untuk memahami pendapat siswa dalam faktor-faktor yang mempengaruhi sistem informasi dan informasi akuntansi kualitas (Safitri & Nani, 2021b).

Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel dalam penelitian ini yaitu PT Total Furniture

Teknik Pengumpulan Data

Tahapan pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini sesuai dengan pendapat adalah sebagai berikut:

Tahap Persiapan

Peneliti mencari referensi dari berbagai sumber yang ada pada jurnal, artikel, buku ataupun dokumen untuk memperkuat argument (Pratama et al., 2022).

Wawancara

Proses penelitian dengan narasumber yang dimana narasumber tersebut adalah seorang sarjana olahraga dan ia merupakan pengamat olahraga, dengan mengajukan beberapa pertanyaan (*Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Canvas*, 2020).

Pengumpula Data Observasi

setelah melakukan wawancara dari narasumber, peneliti dapat mengumpulkan data berupa beberapa jawaban yang terdapat dari beberapa pertanyaan tadi yang telah diberikan, dan dilengkapi dengan pengambilan foto atau video (Fauzi et al., 2020).

Dokumentasi

Dokumentasi dilakukah saat sedang melakukan observasi, dan saat sedang wawancara (Fauzi et al., 2021).

Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul kemudian dilakukan analisis data yang merupakan proses mencari dan menata data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi (Fadly et al., 2020) secara sistematis untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi yang lain (Sedyastuti et al., 2021). Berbagai data dan informasi yang didapat di lapangan kemudian dianalisis dengan menggunakan tehnik analisis diskriptif melalui beberapa tahapan yaitu yaitu reduksi data, display data, mengambil kesimpulan dan verifikasi (Safitri & Nani, 2021a).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fungsi yang Terkait

Fungsi Kredit : Dalam fungsi kredit total furniture memberikan izin kredit kepada pelanggan terpilih melalui beberapa syarat yaitu pengumpulan informasi mengenai pelanggan berupa KTP, Slip Gaji, dan Kartu Keluarga serta mengisi formulir yang sudah disediakan.

Fungsi Penjualan : Dalam fungsi ini total Furniture melayani kebutuhan pelanggan atas barang dan melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

Fungsi Gudang : Menyediakan barang yang diperlukan pelanggan sesuai yang tercantum dalam daftar pesanan.

Fungsi Pengiriman : Menyerahkan barang kepada pelanggan dan fungsi ini saling berkaitan dengan fungsi penjualan.

Fungsi Akuntansi : Total Furniture mencatat transaksi piutang dan memberikan kartu piutang kepada pelanggan.

Fungsi Penagihan : Total Furniture melakukan penagihan di setiap bulan melalui via telepon atau penagihan secara langsung (mendatangi tempat tinggal pelanggan).

Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit Pada Total Furniture

Sistem dan prosedur penjualan kredit adalah merupakan rangkaian kegiatan yang harus dilalui sebelum transaksi dilakukan. Tujuannya adalah untuk memudahkan Total Furniture dalam melakukan kegiatan penjualan. Sistem dan prosedur penjualan kredit secara umum hampir sama antara setiap perusahaan perdagangan yang melakukan penjualannya secara kredit, perbedaannya mungkin hanya terletak pada syarat penjualannya saja.

Daftar kegiatan pada bagian atau petugas yang terkait:

Bagian Penjualan : (1) Menerima pesanan dari calon pembeli, mengedit pesanan, kemudian membuat Pesanan Penjualan 3 rangkap. (2) Memintakan persetujuan penjualan kredit kepada pemilik, (3) Mengirim Pesanan Penjualan lembar pertama dan kedua ke bagian Gudang/Pengiriman, dan lembar ketiga ke bagian penagihan. .

Bagian Gudang/Pengiriman : (1) Atas dasar Pesanan Penjualan yang diterima dari bagian penjualan, bagian ini membungkus barang, dan menempelkan lembar kedua pesanan Penjualan pada bungkusan barang. (2) Barang dikirimkan kepada pembeli, pembeli diminta menanda tangani Pesanan Penjualan lembar pertama bila sudah menerima barang. (3) Mengarsipkan Pesanan Penjualan lembar kedua, yang sudah ditandatangani penerima barang (pembeli).

Bagian Penagihan : Atas dasar tembusan Pesanan Penjualan, bagian ini membuat Faktur rangkap dua. Lembar pertama dikirim kepada pembeli, lembar kedua dilampiri Pesanan Penjualan dikirim ke bagian akuntansi.

Bagian Akuntansi : (1) Atas dasar bukti transaksi berupa Pesanan Penjualan dan Faktur, pemegang buku jurnal membukukan ke dalam jurnal penjualan, dan secara periodic membukukan ke rekening buku besar. (2) Atas dasar dokumen yang sama, pemegang kartu piutang dan persediaan pembukuan ke kartu masing – masing, (3) Bukti – bukti kemudian diarsipkan.

Adapun sistem dan prosedur penjualan kredit pada Total Furniture adalah sebagai berikut :

Tahap Pemesanan : Pada tahap pemesanan / penjualan, pelanggan akan mendapat penjelasan mengenai pilihan, keunggulan produk, harga, jenis pembayaran, dan masa angsuran oleh karyawan. Kemudian pelanggan mengisi surat pesanan. Setelah selesai melakukan pengisian data, pelanggan dan karyawan menandatangani surat pesanan tersebut. Untuk proses selanjutnya karyawan meminta persetujuan pemilik dengan mengajukan surat pesanan.

Tahap Persetujuan: Pada tahap persetujuan pemilik akan menugaskan salah karyawannya melakukan survei terhadap pelanggan. Survei tersebut dilakukan untuk mengetahui apakah pelanggan layak diberikan kredit atau tidak. Ketika pelanggan tersebut lolos survei dan memang layak diberikan kredit maka pemilik akan menandatangani surat pesanan tersebut. Namun jika pelanggan tidak lolos survei maka pemilik akan menolak surat pemesanan.

Tahap Membuat Dokumen : Pada tahap ini melalui surat pesanyang telah disetujui oleh pemilik akan diberikan kepada bagian karyawan untuk dilakukannya proses pembuatan dokumen, diantaranya : (1) Surat Penyerahan Barang, Surat ini terdiri dari 3 lembar dan harus ditandatangani dan cap pada saat penerimaan barang, diantaranya: Lembar berwarna kuning : sebagai lampiran bukti penyerahan yang akan dijadikan arsip oleh perusahaan. Lembar berwarna putih: lembar ini diberikan kepada bagian pengirim barang. Lembar berwarna merah : lembar ini diberikan kepada pelanggan sebagai bukti barang sudah dikirim. (2) Kwintansi, Lembar kwitansi terdiri dari 2 (dua) lembar asli dan kwitansi ini ditandatangani oleh pemilik dan pelanggan diatas materai, sebagai tanda bukti telah terjadi pemesanan sekaligus sebagai lembar perjanjian yang sah. (3) Faktur Penagihan , Faktur penagihan adalah faktur yang didalamnya terdapat informasi mengenai

nominal harga yang harus dipenuhi oleh pelanggan dan ditandatangani oleh pemilik. Faktur ini terdiri dari 3 lembar, yaitu : Lembar berwarna merah (asli) : lembar ini akan diberikan apabila pelanggan telah melunasi seluruh nilai angsuran. Lembar berwarna kuning : sebagai lampiran bukti yang akan di arsipkan oleh kantor pusat. Lembar berwarna putih:, apabila angsuran telah dilunasi maka lembar ini sebagai lampiran yang dipegang oleh kasir.

Tahap Pengiriman Barang: Karyawan mengecek stok pesanan dalam gudang, kemudian menyiapkan barang yang akan dikirim, mengecek kembali kebenaran pesanan atas barang serta jumlahnya. Kemudian mengirim barang sesuai dengan alamat yang tertera pada surat pemesanan barang.

Tahap Penyerahan Barang : Pada saat melakukan penyerahan barang yang dituju, bagian pengiriman akan meminta pelanggan menandatangani surat penyerahan barang, kwintansi dan membayarkan uang muka sesuai perjanjian kredit.

Tahap Pembayaran: Bagian pengirim akan menyerahkan surat penyerahan barang serta kwintansi yang telah ditanda tangani beserta uang muka yang dibayarkan pelanggan.

SIMPULAN

Sistem dan prosedur penjualan kredit perusahaan total furniture terdiri dari beberapa tahapan yaitu tahap pemesanan, tahap persetujuan, tahap membuat dokumen, tahap pengiriman barang, tahap penyerahan barang dan tahap pembayaran. Sistem dan prosedur penjualan kredit yang ada didalam perusahaan total furniture ini pada umumnya sama dengan perusahaan yang lain. Karena didalamnya terdapat Surat Penyerahan Barang, Kuitansi, dan Faktur Penagihan. Dan adanya bagian-bagian yang terkait didalamnya yaitu Bagian Penjualan, Bagian Gudang, Bagian Penagihan, dan Bagian Akuntansi.

REFERENSI

- Agustina, Y., Sukmasari, D., & Sari, T. D. R. (2020). Impact of risk, commitment, and bonus on completion of difficult targets: Carbon emissions case. In *The Future Opportunities and Challenges of Business in Digital Era 4.0* (pp. 222–226). Routledge.
- Ahluwalia, L., Permatasari, B., Husna, N., & Novita, D. (2021). *Penguatan Sumber Daya Manusia Melalui Peningkatan Keterampilan Pada Komunitas ODAPUS Lampung*. 2(1), 73–80. <https://doi.org/10.23960/jpkmt.v2i1.32>
- Ameraldo, F., & Ghazali, N. A. M. (2021). Factors Influencing the Extent and Quality of Corporate Social Responsibility Disclosure in Indonesian Shari'ah Compliant Companies. *International Journal of Business and Society*, 22(2), 960–984.
- Ameraldo, F., Saiful, S., & Husaini, H. (2019). Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developing Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare. *Ikonomika*, 4(1), 109–136.
- ANGGARINI, D. R., & PERMATASARI, B. (2020). *PENGARUH NILAI TUKAR DOLAR* ANGGARINI, D. R., & PERMATASARI, B. (2020). *PENGARUH NILAI TUKAR DOLAR DAN INFLASI TERHADAP PEREKONOMIAN INDONESIA*. 1(2).DAN INFLASI TERHADAP PEREKONOMIAN INDONESIA. 1(2).

- Anggarini, Defia Riski, Nani, D. A., & Aprianto, W. (2021). Penguatan Kelembagaan dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Petani Kopi pada GAPOKTAN Sumber Murni Lampung (SML). *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 2(1), 59–66. <https://doi.org/10.29259/jscs.v2i1.59>
- Anggarini, Defia Riski, Putri, A. D., & Lina, L. F. (2021). *Literasi Keuangan untuk Generasi Z di MAN 1 Pesawaran*. 1(1), 147–152.
- Anggarini, Defla Riski. (2021). *Kontribusi Umkm Sektor Pariwisata Pada Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung 2020*. 9(2), 345–355.
- Azwari, A., lia febria lina. (2021). Pengaruh Price Discount dan Kualitas Produk pada Impulse Buying di Situs Belanja Online Shopee Indonesia. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 3(2), 37–41. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/technobiz/article/view/1098>
- Defia Riski Anggarini, B. P. (2020). *Impluse Buying Ditentukan Oleh Promosi Buy 1 Get 1 Pada Pelanggan Kedai Kopi Ketje Bandar*. 06(02), 27–37.
- Fadly, M., Muryana, D. R., & Priandika, A. T. (2020). SISTEM MONITORING PENJUALAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN KEY PERFORMANCE INDICATOR. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 15–20.
- Fauzi, F., Antoni, D., & Suwarni, E. (2020). WOMEN ENTREPRENEURSHIP IN THE DEVELOPING COUNTRY: THE EFFECTS OF FINANCIAL AND DIGITAL LITERACY ON SMES' GROWTH. *Journal of Governance and Regulation*, 9(4), 106–115. <https://doi.org/10.22495/JGRV9I4ART9>
- Fauzi, F., Antoni, D., & Suwarni, E. (2021). Mapping potential sectors based on financial and digital literacy of women entrepreneurs: A study of the developing economy. *Journal of Governance and Regulation*, 10(2 Special Issue), 318–327. <https://doi.org/10.22495/JGRV10I2SIART12>
- Febria Lina, L., & Setiyanto, A. (2021). Privacy Concerns in Personalized Advertising Effectiveness on Social Media. *SIJDEB*, 5(2), 147–156. <https://doi.org/10.29259/sijdeb.v5i2.147-156>
- Febrian Eko Saputra, L. F. L. (2018). Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) (Periode 2014-2016). *Jurnal EMT KITA*, 2(2), 62. <https://doi.org/10.35870/emt.v2i2.55>
- Fitranita, V., & Wijayanti, I. O. (2020). Journal Accounting and Finance Edisi Vol. 4 No. 1 Maret 2020. *Accounting and Finance*, 4(1), 20–28.
- Khamisah, N., Nani, D. A., & Ashsifa, I. (2020). Pengaruh Non Performing Loan (NPL), BOPO dan Ukuran Perusahaan Terhadap Return On Assets (ROA) Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek : *International Journal of ...*, 3(2), 18–23. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/technobiz/article/view/836>
- Larasati Ahluwalia, K. P. (2020). Pengaruh Kepemimpinan Pemberdayaan Pada Kinerja Dan Keseimbangan Pekerjaan-Rumah Di Masa Pandemi Ncovid-19. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, VII(2), 119–128.
- LIA FEBRIA LINA, B. P. (2019). *KREDIBILITAS SELEBRITI MIKRO PADLIA FEBRIA LINA, B. P. (2019). KREDIBILITAS SELEBRITI MIKRO PADA NIAT BELI*

PRODUK DI MEDIA SOSIAL. 1(2), 41–50. A NIAT BELI PRODUK DI MEDIA SOSIAL. 1(2), 41–50.

- Lina, L. F., & Ahluwalia, L. (2021). Customers' impulse buying in social commerce: The role of flow experience in personalized advertising. *Jurnal Manajemen Maranatha, 21(1)*, 1–8. <https://doi.org/10.28932/jmm.v21i1.3837>
- Lina, L. F., & Nani, D. A. (2020). Kekhawatiran Privasi Pada Kesuksesan Adopsi FLina, L. F., & Nani, D. A. (2020). Kekhawatiran Privasi Pada KesukLina, L. F., & Nani, D. A. (2020). Kekhawatiran Privasi Pada Kesuksesan Adopsi FLina, L. F., & Nani, D. A. (2020). Kekhawatiran Privasi Pada Kes. *Performance, 27(1)*, 60–69.
- Lina, L. F., & Permatasari, B. (2020). Social Media Capabilities dalam Adopsi MediLina, L. F., & Permatasari, B. (2020). Social Media Capabilities dalam Adopsi Media Sosial Guna Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jembatan. Jembatan : Jurnal Ilmiah Manajemen, 17(2)*, 227–238. <https://doi.org/10.29259/jmbt.v17i2.12455>
- Maryana, S., & Permatasari, B. (2021). *PENGARUH PROMOSI DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Kasus Pada Gerai Baru Es Teh Indonesia di Bandar Lampung)*. *4(2)*, 62–69.
- Nani, D. A. (2019). Islamic Social Reporting: the Difference of Perception Between User and Preparer of Islamic Banking in Indonesia. *TECHNOBIZ : International Journal of Business, 2(1)*, 25. <https://doi.org/10.33365/tb.v2i1.280>
- Nani, D. A. (2020). Efektivitas Penerapan Sistem Insentif Bagi Manajer Dan Karyawan. *Jurnal Bisnis Darmajaya, 6(1)*, 44–54.
- Nani, D. A., Ahluwalia, L., & Novita, D. (2021). Pengenalan Literasi Keuangan Dan Personal Branding Di Era Digital Bagi Generasi Z Di Smk Pgri 1 Kedondong. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS), 2(2)*, 43. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v2i2.1313>
- Nani, D. A., & Ali, S. (2020). Determinants of Effective E-Procurement System: Empirical Evidence from Indonesian Local GovernmeNani, D. A., & Ali, S. (2020). Determinants of Effective E-Procurement System: Empirical Evidence from Indonesian Local Governments. *Jurnal Dinamika Akuntansi. Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis, 7(1)*, 33–50. <https://doi.org/10.24815/jdab.v7i1.15671>
- Nani, D. A., & Lina, L. F. (2022). *Determinants of Continuance Intention to Use Mobile Commerce during the Emergence of COVID-19 In Indonesia : DeLone and McLean Perspective*. *5(3)*, 261–272.
- Nani, D. A., & Safitri, V. A. D. (2021). Exploring the relationship between formal management control systems, organisational performance and innovation: The role of leadership characteristics. *Asian Journal of Business and Accounting, 14(1)*, 207–224. <https://doi.org/10.22452/ajba.vol14no1.8>
- Novita, D., & Husna, N. (2020). Peran ecolabel awareness dan green perceived quality pada purchase intention. *Jurnal Manajemen Maranatha, 20(1)*, 85–90.
- Novita, D., Husna, N., Azwari, A., Gunawan, A., & Trianti, D. (2020). *Behavioral Intention Toward Online Food delivery (The Study Of Consumer Behavior During Pandemic Covid-19)*. *17(1)*, 52–59.
- Octavia, N., Hayati, K., & Karim, M. (2020). Pengaruh Kepribadian, Kecerdasan Emosional dan Kecerdasan Spiritual terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Bisnis Dan*

- Manajemen*, 2(1), 130–144. <https://doi.org/10.23960/jbm.v16i2.87>
- Permatasari, B. (n.d.). *THE EFFECT OF PERCEIVED VALUE ON E- COMMERCE APPLICATIONS IN FORMING CUSTOMER PURCHASE INTEREST AND ITS*. 101–112.
- Permatasari, B. (2019). Penerapan Teknologi Tabungan Untuk Siswa Di Sd Ar Raudah Bandar Lampung. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 2(2), 76. <https://doi.org/10.33365/tb.v3i2.446>
- Permatasari, B., & Anggarini, D. R. (2020). Kepuasan Konsumen Dipengaruhi Oleh Strategi Sebagai Variabel Intervening Pada WaruPermatasari, B., Permatasari, B., & Anggarini, D. R. (2020). KepuaPermatasari, B., & Anggarini, D. R. (2020). Kepuasan Konsumen Dipengaruhi Oleh Strategi Sebagai Variabel In. *Jurnal Manajerial*, 19(2), 99–111.
- Pratama, E. N., Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2022). The Effect Of Job Satisfaction And Organizational Commitment On Turnover Intention With Person Organization Fit As Moderator Variable. *Atm*, 6(1), 74–82.
- Putri, A. D. (2021). Maksimalisasi Media Sosial untuk Meningkatkan Pendapatan dan Pengembangan Diri Generasi Z di MAN 1 Pesawaran. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 2(2), 37. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v2i2.1180>
- Putri, A. D., & Ghazali, A. (2021). *ANALYSIS OF COMPANY CAPABILITY USING 7S MCKINSEY FRAMEWORK TO SUPPORT CORPORATE SUCCESSION (CASE STUDY : PT X INDONESIA)*. 11(1), 45–53. <https://doi.org/10.22219/mb.v11i1>.
- Rahmawati, D., & Nani, D. A. (2021). PENGARUH PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN TINGKAT HUTANG TERHADAP TAX AVOIDANCE. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 26(1), 1–11. <https://doi.org/10.23960/jak.v26i1.246>
- Riski, D. (2018). Pengaruh Total Pendapatan Daerah Dan Pajak Daerah Terhadap Laju Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 1(1), 1. <https://doi.org/10.33365/tb.v1i1.182>
- Rosmalasari, T. D. (2017). Analisa Kinerja Keuangan Perusahaan Agroindustri Go Publik Sebelum dan Pada Masa Krisis. *Jurnal Ilmiah GEMA EKONOMI*, 3(2 Agustus), 393–400.
- Rosmalasari, T. D., Lestari, M. A., Dewantoro, F., & Russel, E. (2020). Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 27–32.
- Safitri, V. A. D., & Nani, D. A. (2021a). Does Good Corporate Governance and Eco-Efficiency Really Contribute To Firm Value? an Empirical Study in Indonesian State-Owned Enterprises (Soes). *Akuntabilitas*, 15(1), 73–88. <https://doi.org/10.29259/ja.v15i1.12526>
- Safitri, V. A. D., & Nani, D. A. (2021b). Does Good Corporate Governance and Eco-Efficiency Really Contribute To Firm Value? an Empirical StuSafitri, V. A. D., & Nani, D. A. (2021). Does Good Corporate Governance and Eco-Efficiency Really Contribute To Firm Value? an Empirical Study in Indonesian. *Akuntabilitas*, 15(1), 73–88. <https://doi.org/10.29259/ja.v15i1.12526>

- Sari, T. D. R. (2014). *PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF, KONTROL PERILAKU PERSEPSIAN TERHADAP PERILAKU KEPATUHAN PAJAK WP BADAN*. Universitas Lampung.
- Sedyastuti, K., Suwarni, E., Rahadi, D. R., & Handayani, M. A. (2021). Human Resources Competency at Micro, Small and Medium Enterprises in Palembang Songket Industry. *Proceedings of the 2nd Annual Conference on Social Science and Humanities (ANCOSH 2020)*, 542(Ancosh 2020), 248–251. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210413.057>
- Setiawan, A., Lina, L. F., & Novita, D. (2021). *PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DI GARAGE AWAN CARBON BANDAR LAMPUNG*. 1(1), 22–25.
- Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas, 19 *Journal Management, Business, and Accounting* 320 (2020).
- Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2021). Development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) to Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2021). Development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) to Strengthen Indonesia's Economic Post COVID-19. *Business Management and Strategy*, 12(2), 19. h. *Business Management and Strategy*, 12(2), 19. <https://doi.org/10.5296/bms.v12i2.18794>
- Suwarni, E., Rosmalasar, T. D., Fitri, A., & Rossi, F. (2021). Sosialisasi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Minat dan Motivasi Siswa Mathla'ul Anwar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(4), 157–163. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28>