AUDIT MANAJEMEN ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA PT. MULIA ANGKASA MANDIRI PRABUMULIH

SKRIPSI

Nama : Fitria Ningsih

NIM : 222016243

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

2020

SKRIPSI

AUDIT MANAJEMEN ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA PT. MULIA ANGKASA MANDIRI PRABUMULIH

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana

Nama : Fitria Ningsih

NIM : 222016243

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

2020

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fitria Ningsih

NIM : 222016243

Konsentrasi : Pemeriksaan Akuntansi

Judul Skripsi : Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhammadiyah Plembang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila pernyataan ini terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Palembang, 2020

Fitria Ningsih

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah

Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul	: *Audit Manajemen Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih*
Nama	: Fitria Ningsih
NIM	: 222016243
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
Program Studi	: Akuntansi
Mata Kuliah Pokok	: *Pemeriksaan Akuntansi*

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal..16 Sept....2020

Pembimbing 1	Pembimbing 2
Rosalina Ghazali, Hj. S.E, Ak, M.Si	Gumullya Sonny Marcel.K,S.E.M.Si
NIDN/NBM : 0228115802/1021961	NIDN/NBM : 0226068802/851119

Mengetahui
Dekan
u.b. Ketua Program Studi Akuntansi

Betri, S.E. Ak.,M.Si., C.A
NIDN/NBM : 0216106902/944806

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Bila kamu tidak mengejar apa yang kamu inginkan, maka kamu tidak akan pernah mendapatkannya. Jika kamu tidak pernah bertanya, maka kamu tidak akan pernah mendapat jawaban. Dan bila kamu tidak melangkah maju, maka kamu akan tetap berada di tempat yang sama.

"If you don't go after what you want, you'll never have it. And if you don't ask, the answer is always no. also if you don't step forward, you're always in the same place"

(Fitria Ningsih)

Kupersembahkan skripsi ini kepada :

- Aba dan Almh. Mamak yang selalu mendo'akanku
- Kakak dan Ayuk yang juga mendo'akan dan memberikan support untukku
- Pembimbing Skripsiku
- Almamater

PRAKATA

Assalammu'alaikum Wr.Wb.

Segala puji bagi Allah SWT, berkat rahmat-NYA penulisan skripsi dengan judul Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih ini dapat penulis selesaikan sebagaimana waktu yang dijadwalkan. Penulis meneliti mengenai keadaan audit manajemen di perusahaan, apakah sudah berjalan sesuai dengan SOP.

Penulisan laporan ini tentu tidak dapat akan selesai tanpa dorongan dan dukungan banyak pihak. Untuk itu penulis sampaikan terima kasih terutama pada orang tuaku Bpk Poniman & Ibu Firmaida yang do'a dan bantuannya memiliki makna besar dalam proses ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada ibu Hj. Rosalina Ghazali, S.E.,Ak.,M.Si selaku pembimbing 1 dan bapak Gumullya Sonny Marcel.K. S.E.,M.Si selaku pembimbing 2 yang telah membimbing dan memberikan masukan guna penyelesaian skripsi ini. Selain itu ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E.,M.M selaku rektor Univeristas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Drs. H. Fauzi Ridwan, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf.
3. Bapak Betri Sirajjudin, S.E.,M.Si.,Ak.,CA dan Ibu Nina Sabrina, S.E.,M.Si selaku ketua Program Studi dn Sekretaris Program StudiAkuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Ibu Dr. Sa'adah Siddik, S.E.,Ak.,M.Si.,CA selaku Pembimbing Akademik.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Bapak Wahyudi sebagai Direktur, Bapak Wiwik Triwacaksono sebagai Wakil Direktur, Bapak Massuargi sebagai Komisaris, dan Ibu Sherly sebagai Administrasi PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih yang telah memberikan izin penelitian sehingga selesainya skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas budi baik atas seluruh bantuan yang diberikan guna menyelesaikan tulisan ini. Penulis menyadari, meskipun banyak usaha telah penulis lakukan, akan tetapi laporan ini masih jauh dari sempurna. Meskipun demikian mudah-mudahan dari laporan penelitian ini tetap ada manfaat yang dapat diperoleh.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Palembang, 2020

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT ..... **iii**

HALAMAN TANDA PENGESAHAN SKRIPSI..... **iv**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN..... **v**

PRAKATA..... **vi**

DAFTAR ISI..... **viii**

DAFTAR TABEL..... **x**

DAFTAR GAMBAR..... **xi**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **xii**

ABSTRAK ..... **xiii**

ABSTRACT ..... **xiv**

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Rumusan Masalah 6

C. Tujuan Penelitian..... 6

D. Manfaat Penelitian 6

BAB II. KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Landasan Teori.....8

1. Audit Manajemen 8

a. Pengertian audit manajemen 9

b. Tujuan audit manajemen..... 10

c. Karakteristik audit manajemen 11

d. Ruang lingkup audit manajemen …….. 12

e. Manfaat audit manajemen 14

g. Tehnik-Tehnik dalam audit manajemen 16

2. Penjualan 19

a. Pengertian penjualan 20

b, Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan..... 21

d. Macam-macam transaksi penjualan 24
e. pengertian penjualan kredit 25
f. Fungsi Kredit 26
g. Strategi Penjualan 27
3. Audit Manajemen Fungsi penjualan 27
a. Ruang Lingkup Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan 27
a. Tujuan Strategis Fungsi Penjualan 27
b. Tujuan Audit Manajemen Fungsi Penjualan 28
B. Penelitian Sebelumnya 29
BAB III. METODE PENELITIAN
A. Jenis Penelitian 33
B. Lokasi Penelitian 34
C. Operasionalisasi Variabel 34
D. Data yang Diperlukan 36
E. Metode Pengumpulan Data 38
F. Analisis data dan teknik analisis 38
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Hasil Penelitian 41
1. Gambaran umum perusahaan 41
2. Visi dan misi perusahaan 42
3. Lokasi Penelitian 42
4. Struktur organisasi perusahaan 43
5. Fungsi Penjualan Kredit 45
B. Pembahasan Hasil Penelitian 46
C. Laporan Hasil Audit Manajemen 56
BAB V SIMPULAN DAN SARAN
A. Simpulan 60
B. Saran 62
DAFTAR PUSTAKA 60
LAMPIRAN .....

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Penjualan dan Pembayaran Angsuran Kredit Pelanggan.....5

Tabel II.1 Penelitiam Sebelumnya.....30

Tabel III.1 Operasional Variabel 34

Tabel IV.1 Hasil Jawaban Wawancara Ruang Lingkup Penjualan Kredit 47

Tabel IV.2 Hasil Jawaban Wawancara Fungsi Penjualan Kredit 50

Tabel IV.3 Hasil Jawaban Wawancara Strategi Penjualan Kredit.....52

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Struktur Organisasi 43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Penelitian
Lampiran 2 Fotokopi Surat Keterangan dari Tempat Penelitian
Lampiran 3 Surat Keterangan Plagiarism
Lampiran 4 Sertifikat Membaca dan Menghafal Al-Quran
Lampiran 5 Sertifikat TOEFL
Lampiran 6 Sertifikat Pelatihan Pengantar Aplikasi Komputer
Lampiran 7 Sertifikat Pelatihan Komputer Akuntansi

ABSTRAK

Fitria Ningsih/222016243/2020/Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih/Pemeriksaan Akuntansi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih. Tujuannya untuk mengetahui penerapan fungsi audit manajemen penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif yaitu untuk menggambarkan data informasi berdasarkan kenyataan atau fakta yang diperoleh dilapangan. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder, sedangkan metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah studi literature dan studi lapangan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif. Hasil analisis menunjukkan bahwa aktivitas fungsi penjualan yang sudah berjalan yaitu aspek survei pendahuluan, pelaksanaan audit, perencanaan audit, melaporkan audit sudah cukup baik. Aktivitas penjualan dari seluruh aspek masih ada beberapa prosedur perusahaan yang belum tepat dan juga belum mempertimbangkan sumber daya, posisi pesaing, peluang dan resiko.

Kata Kunci : Audit Mananajemen, dan fungsi penjualan.

ABSTRACT

Fitria Ningsih / 222016243/2020 / The Management Audit of the Sales Function at PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih / Accounting Audit.

The formulation of the problem in this study was how the implementation of the Management Audit on the Sales Function at PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih. The objective was to determine the implementation of the sales management audit function at PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih. This study was a descriptive research, which was to describe information data based on facts or facts obtained in the field. The data used in this study were primary and secondary data, while the data collection methods in this study were literature studies and field studies. The analysis technique used was qualitative analysis. The results of the analysis showed that the activities of the sales function that have been running, namely aspects of the preliminary survey, audit implementation, audit planning, and audit reporting were quite good. Sales activities from all aspects there were still some company procedures that were not yet precise and also did not consider resources, competitor positions, opportunities and risks.

Keywords: Management Audit, And Sales Function.

PENGESAHAN
NO. 466/Abstrak/LB/UMP/ IX / 20 20
Telah di Koreksi oleh
Lembaga Bahasa
Universitas Muhammadiyah Palembang

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia usaha sekarang semakin berkembang dengan sangat cepat. Pasar yang dipenuhi oleh banyak jenis produk barang dan jasa yang akan memberikan banyak pilihan kepada para konsumen. Hal ini dapat ditimbulkan karena persaingan yang ketat kepada perusahaan yang sejenis. Tuntutan kualitas pelayanan dan produk akan menjadikan komperatifnya tingkat pesaing dalam dunia usaha atau perusahaan harus mampu membaca peluang pasar dengan memenuhi keinginan para konsumen.

Semakin berkembangnya perusahaan tersebut, menuntut pula perkembangan dalam bidang pemeriksaan. Pemeriksaan yang dilakukan yaitu pemeriksaan keuangan dan juga pemeriksaan yang lebih menekankan terhadap penilaian objektif serta sistematis yang harus diorientasikan terhadap sasaran manajemen yang dapat memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kerja.

Perusahaan didirikan dengan maksud untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Setiap fungsi/devisi/departemen yang ada di perusahaan harus bekerja sama dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan. Tantangan yang sering dihadapi perusahaan adalah memastikan adanya pengendalian yang memadai untuk memastikan koordinasi antar fungsi/divisi/departemen berjalan dengan baik. Dalam rangka mencapai

tujuan perusahaan tersebut, manajemen perusahaan juga selalu dihadapi pada situasi adanya kelangkaan sumber daya. Oleh karena itu, tantangan yang dihadapi oleh semua perusahaan dalam menyelenggarakan berbagai kegiatan usahanya adalah bagaimana caranya memastikan semua fungsi/divisi/departemen yang ada diperusahaan beroperasi dengan optimal untuk meningkatkan efektivitas, efesiensi, dan ekonomisasi dari perusahaan, dalam situasi adanya kelangkaan sumber daya tersebut. Salah satu cara untuk meningkatkan efektivitas, efesiensi, dan ekonomisasi tsb adalah dengan melakukan audit atas berbagai aspek di perusahaan (Betri 2019 : 1).

Permintaan audit, baik internal audit maupun eksternal audit, berasal dari kebutuhan organisasi untuk mendapatkan verifikasi independen untuk mengurangi permasalahan kesalahan pencatatan, penyalahgunaan aset, dan juga kecurangan (Betri 2019 : 2).

Adapun pentingnya penerapan audit manajemen bagi perusahaan adalah menelaah atas suatu bagian mana pun dari prosedur dan metode operasi dari suatu organisasi untuk menilai efektivitas,efesiensi,dan ekonomisasinya.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilakukan perusahaan sehari-hari untuk memperoleh laba yang akan digunakan untuk pembiayaan aktifitas perusahaan dan mengembangkan perusahaan. Kegiatan penjualan dapat terjadi dengan dua cara yaitu tunai dan kredit. Penjualan tunai secara umum dilakukan melalui cara yang lebih mudah

dibandingkan penjualan kredit karena pembayaran pada penjualan tunai dapat diterima langsung oleh perusahaan. Penjualan kredit secara umum menimbulkan piutang usaha perusahaan sehingga memerlukan proses penagihan untuk mendapatkan kas.

Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. Audit manajemen penjualan kredit ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan.

Sistem Penjualan secara kredit dapat berkembang dan banyak dibutuhkan oleh kalangan masyarakat. Penjualan dari suatu unit yang diberikan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Keadaan ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Salah satu bagian dengan adanya audit manajemen didalam perusahaan tersebut. Untuk menjaga agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Dari hal tersebut akan dibahas dan dilakukan penelitian. Untuk mengkaji lebih dalam tentang bagaimana Audit Manajemen atas fungsi Penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih.

Sehubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan, maka setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan aspek penjualannya agar mampu

memperoleh pendapatan yang maksimal. Penjualan merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan. Penjualan yang berhasil dapat menjadi motivasi kuat tercapainya tujuan perusahaan, namun apabila perusahaan tidak berhasil mencapai target penjualan sesuai dengan anggaran yang sudah ditentukan, itu berarti bahwa perusahaan belum mampu beroperasi secara efektif dan efisien serta manajemen tidak melakukan kegiatan operasionalnya sesuai dengan sistem yang telah dibuat.

PT. Mulia Angkasa Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang *developer* dan kontraktor, suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu areal tanah yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas yang dinginkan oleh penghuninya. perusahaan juga menyediakan bidang kontruksi perumahan. Perusahaan dalam persaingan bisnis strategi perlu dilakukan untuk kemajuan perusahaan, yaitu penjualan secara tunai, dan kredit.

PT. Mulia Angkasa Mandiri juga lebih memajukan penjualan kredit untuk mempermudah dan menarik pelanggan agar tertarik menggunakan jasa pembangunan unit rumah yang diinginkan. PT. Mulia Angkasa Mandiri sudah membangun hampir lebih dari 10 unit rumah dalam setahun, namun untuk mencapai target perusahaan agar terhindar dari penyelewengan atau kelemahan, perusahaan perlu menggunakan prosedur-prosedur sesuai standar operasional prosedur (SOP).

Tabel I.I

Penjualan dan Pembayaran Angsuran Kredit Pelanggan

PT. Mulia Angkasa Mandiri

Tgl Penjualan	Ket	Jumlah	Tanggal Jatuh Tempo	Angsuran	Tanggal Pembayaran
12-07-2019	2 Unit	Rp.260.000.000	12-08-2019	1.500.000	12-12-2019
			12-08-2019	1.500.000	12-09-2019
15-08-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	15-09-2019	1.500.000	15-11-2019
02-10-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	02-11-2019	1.500.000	02-12-2019
25-10-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	25-11-2019	1.500.000	08-11-2019
14-11-2019	1 Unit	Rp.390.000.000	14-12-2019	1.500.000	27-12-2019
			14-12-2019	1.500.000	27-12-2019
			14-12-2019	1.500.000	27-12-2019
28-10-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	28-11-2019	1.500.000	28-11-2019
08-11-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	08-12-2019	1.500.000	09-12-2019
20-11-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	20-12-2019	1.500.000	01-01-2019
25-11-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	25-12-2019	1.500.000	25-12-2019
30-11-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	30-12-2019	1.500.000	15-01-2020
03-12-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	03-01-2020	1.500.000	03-01-2020
06-12-2019	1 Unit	Rp.130.000.000	06-01-2020	1.500.000	06-01-2020
TOTAL		Rp.1.950.000.000	TOTAL	22.500.000	

Sumber : PT. Mulia Angkasa mandiri

Pada Tabel I.I banyak pelanggan yang tidak tepat waktu dalam pembayaran angsuran di PT. Mulia Angkasa Mandiri. Hal tersebut dapat disebabkan oleh kendala-kendala seperti adanya transaksi penjualan yang tidak melalui perbankan yang bisa mengurangi efektifitas dan efesiensi perusahaan, serta pembagian *job* atau pekerjaan pada bagian penjualan tidak sesuai dengan SOP.

Berdasarkan permasalahan diatas maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri Prabumulih"

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini "Bagaimanakah pelaksanaan Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT. Mulia Aangkasa Mandiri Prabumulih ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan fungsi audit manajemen penjualan pada PT. Mulia Angkasa Mandiri prabumulih.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan di atas, maka penelitian ini di harapkan akan memberikan manfaat bagi semua pihak di antaranya :

a. Bagi Penulis

   Sebagai bukti tentang analisis sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada PT. Mulia Angkasa Mandiri.

b. Bagi Perusahaan

   Diharapkan bisa menjadi masukan bagi perusahaan tentang pentingnya Sistem Informasi Akuntansi penjualan.

c. Bagi Almamater

Diharapkan penelitian ini bisa berkontribusi mengenai wawasan dan pandangan terhadap perkembangan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern.

DAFTAR PUSTAKA

Ade Ismayani. 2018. *Metodelogi penelitian*

Albert 2020. Sistem informasi pengelolahan data kependudukan pada kantor desa sampean berbasis android. *Jurnal media informatika budidarma* Volume 4. No. 1 2020.

Anwar "Andrianto". 2020. *Manajemen Kredit.* Jawa Timur: penerbit IKAPI No. 237/JTI/2019.

Antonyelia Papina dan Mimin Nur Aisyah 2016. Audit Manajemen Untuk Menilai Efektivitas atas Fungsi SDM pada Lottemart Luhosale Yogyakarta. *Jurnal Profita edisi 3* 2016.

Betri. 2019. *Pemeriksaan Manajemen. Edisi 3. Jawa Timur:* CV. Amanah.

Elvie Mulia. 2015. *Power Sales Rahasia Sukses Memimpin Tim Penjual.* Jakarta: penerbit PT. Alex Media Komputindo.

Hasibuan "Andrianto". 2020. *Manajemen Kredit.* Jawa Timur: penerbit IKAPI No. 237/JTI/2019.

Iwan. 2019. *Metodelogi penelitian pendidikan kualitatif, kuantitatif & mixed method.* Penerbit Hidayatul quran kuningan.

Johnson Alvonco. 2014. *Practical Communication Skill.* Jakarta: penerbit PT. Alex Media Komputindo.

Kasmir "Andrianto". 2020. *Manajemen Kredit.* Jawa Timur: penerbit IKAPI No. 237/JTI/2019.

Luh Putu maret 2018. Audit operasional terhadap fungsi penjualan barang dagang untuk mengukur efisiensi dan efektivitas pada koperasi unit desa mambal di kabupaten bandung. *Jurnal Riset Akuntansi* V.I.D. Vol. 08. No. 1 2018.

M.. Anang, dkk. 2018. *Pengantar Manajemen.* Yogyakarta: CV. Budi Utama

Muljono "Andrianto". 2020. *Manajemen Kredit.* Jawa Timur: penerbit IKAPI No. 237/JTI/2019.

Veithzal Rivai "Andrianto". 2020. *Manajemen Kredit.* Jawa Timur: penerbit IKAPI No. 237/JTI/2019.

Wiratna. 2018. *Metodelogi penelitian*. Yogyakarta : penerbit pustakabarupress.

Rifqi, dkk. 2020. *Manajemen Pemasaran.* Ponogoro: penerbit Myria Publisher.