

**PENGARUH PENJUALAN KREDIT KENDARAAN TERHADAP PENINGKATAN  
PENDAPATAN PADA PT NUGRAHA SUMBER BERLIAN CIAMIS  
PERIODE 2013-2017**

**Maria Lusiana Yulianti<sup>1</sup>, Indra Zakaria<sup>2</sup>**  
**<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Winaya Mukti**

**Email<sup>1</sup>: marialusiana@gmail.com**

**INFO ARTIKEL**

**ABSTRAK**

***Artikel History:***

*Recieved :10 September 2022*  
*Revised :5 Oktober*  
*Accepted :5 Desember 2022*

*Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui dan menganalisis Pengaruh Penjualan Kredit terhadap Peningkatan Pendapatan di PT NSB Ciamis periode 2013- 2017. Setiap perusahaan berusaha untuk mingkatkan pendapatannya salah satunya di PT NSB ini dengan cara meningkatkan penjualan tunai dan penjualan kredit.*

*Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu Nonprobability Purposive Sampling. Nonprobability Sampling yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Untuk mengumpulkan data, menggunakan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier sederhana.*

*Pengaruh Penjualan Kredit diperoleh hasil dan dapat dibuat kesimpulan dari hasil perhitungan yaitu nilai constant untuk Penjualan Kredit sebesar  $1.056,6 > 0,05$ . Dengan demikian hipotesis diterima. Artinya Penjualan Kredit berpengaruh terhadap pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis, dan besarnya nilai koefisien determinasi  $r^2$  sebesar 0,977 atau 97,7% sedangkan sisanya 2,3% dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan dalam model regresi.*

***Kata Kunci :***

***PENJUALAN KREDIT, PENDAPATAN, UNIVERSITAS WINAYAMUKTI***

## PENDAHULUAN

Perkembangan pengetahuan dan teknologi yang sangat besar menimbulkan persaingan yang ketat dalam dunia usaha. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup dan untuk mencapai tujuan khususnya, perusahaan memerlukan penyediaan informasi yang cukup. Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan mempunyai manfaat dan peranan yang penting dalam tercapainya tujuan perusahaan. Sistem Akuntansi tidak hanya untuk mencatat transaksi keuangan yang telah terjadi saja, akan tetapi mempunyai peranan yang penting dalam melaksanakan bisnis perusahaan.

Penyusunan sistem informasi akuntansi disesuaikan dengan situasi, kondisi dan kebutuhan perusahaan. Dalam menjalankan usahanya perusahaan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh laba sebesar-besarnya. Perusahaan memperoleh laba dari kegiatan pokok perusahaan yaitu penjualan barang dan jasa yang dihasilkannya. Penjualan barang dapat dilakukan melalui penjualan tunai dan penjualan secara kredit.

Sistem Akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam sistem akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Jika tidak dilakukan dengan sistem akuntansi penjualan kredit yang baik dan benar maka perusahaan tersebut mempunyai kinerja yang kurang baik, karena dalam Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif

Kebutuhan para pengusaha yang tinggi mendorong perusahaan untuk melakukan perbaikan pada harga yang ditawarkan dan pelayanan terhadap konsumen. Harga yang bersahabat dan pelayanan yang memuaskan dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan

yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Perusahaan yang kurang dapat mengembangkan usahanya seperti memberi harga mobil yang terlalu tinggi dan pelayanan yang tidak memuaskan maka lambat laun konsumen tersebut akan tergeser oleh perusahaan pesaing.

Didalam dunia usaha, terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan maupun kesetiaan konsumen. Diantara strategi, pemberian piutang dagang (penjualan secara kredit) merupakan salah satu strategi penjualan yang banyak diminati oleh para pengusaha. Selain karena meringankan dalam hal operasional perusahaan yang mengalami keterbatasan dana, tingkat pertumbuhan ekonomi yang kurang merata di negara ini juga menjadi salah satu mengapa sistem penjualan secara kredit cepat berkembang dan mendapat respon yang baik dari kalangan pengusaha. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan. Khususnya pelunasan piutang.

PT Nugraha Sumber Berlian merupakan outlate resmi dari distributor tunggal Mitsubishi Indonesia yaitu PT Kramayudha Tiga Berlian Motor yang beralamat di Jl. Jend A. Yani, Proyekpulo mas Jakarta Timur. Dengan tiga pilar penjualan yaitu Light Commercial Vehicle (LCV), Commercial Vehicle (CV), Passenger Car (PC), PT NSB terus memperkenalkan produk-produk kendaraan baik untuk kebutuhan bisnis maupun kendaraan pribadi yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat

Indonesia. Jajaran produk kendaraan niaga di kelas Light dan Medium truck dari Mitsubishi Fuso dengan bermacam variannya melengkapi semua kebutuhan niaga di Indonesia mulai dari pertambangan, perkebunan, hingga perdagangan retail. Sementara hadirnya kendaraan niaga ringan seperti L300 dan Strada Triton pun menjadi kepercayaan konsumen untuk menunjang transportasi bisnis mereka. Dan dikelas kendaraan penumpang sukses revitalisasi kendaraan penumpang Mitsubishi Motors pun diraih dengan lengkapnya seluruh varian passenger car darimulai sedan, MPV, Double Cabin hingga suksesnya produk terbaru kami Pajero Sport yang memberikan kontribusi penjualan yang sangat baik dikelas kendaraan penumpang, dengan variannya juga lengkap mulai dari 4X2 dan 4X4.

Sebagaimana lazimnya suatu perusahaan dagang senantiasa berusaha untuk melaksanakan kegiatan penjualannya sebaik mungkin untuk mencapai target yang diinginkan serta untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan. Akan tetapi dalam kenyataan volume penjualan bertolak belakang dengan apa yang telah ditetapkan sebelumnya. Jika masalah ini tidak diperhatikan, maka pihak manajemen akan mengalami kesulitan dalam mencapai target penjualan yang ditetapkan. Penyebab tidak tercapainya target penjualan yang ditetapkan pada PT Nugraha Sumber Berlian dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

- 1 Faktor intern (seperti: penetapan harga jual, servis yang diberikan, modal, pemasaran).
- 2 Faktor ekstern (seperti: selera konsumen, pendapatan masyarakat, pesaing dan kurs).

Setiap masalah bisnis selalu didasarkan atas informasi-informasi yang melatarbelakangi keputusan tersebut. Salah satu informasi tersebut adalah berupa informasi akuntansi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi. Menurut Sutabri, Tata (2004:4) sistem akuntansi adalah supersistem yang terdiri dari sistem

akuntansi pertanggungjawaban dan suatu sistem pemrosesan transaksi. Ada banyak pihak yang membutuhkan informasi akuntansi dari suatu perusahaan salah satunya adalah manajemen. Manajemen memerlukan informasi akuntansi untuk menjalankan perusahaan yaitu untuk menilai apakah perusahaan telah berjalan sesuai dengan rencana dan apakah kekayaan perusahaan telah berjalan sesuai dengan rencana dan apakah kekayaan perusahaan telah dapat diawasi dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan terhadap kekayaan tersebut:

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Pengaruh Penjualan Kredit kendaraan terhadap Peningkatan pendapatan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis Periode 2013-2017”.

Tujuan dilaksanakannya penelitian tentang Pengaruh Penjualan Kredit Kendaraan terhadap peningkatan Pendapatan pada PT NSB yaitu sebagai berikut:

- 1 Untuk mengetahui prosedur-prosedur penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.
- 2 Untuk mengetahui bagaimana penjualan kredit PT NSB pada periode 2013- 2017.
- 3 Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit kendaraan terhadap peningkatan pendapatan PT NSB.

### **Kerangka Pemikiran**

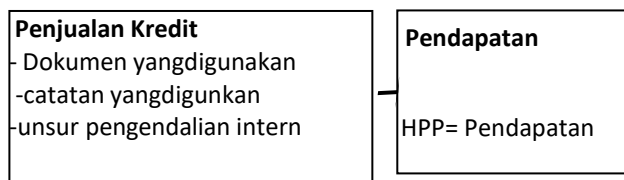
Kerangka pemikiran merupakan alur pikir penulis yang dijadikan sebagai skema pemikiran atau dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat indikator yang melatarbelakangi penelitian ini. Dalam kerangka pemikiran ini peneliti akan mencoba menjelaskan masalah pokok penelitian terkait dengan sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pendapatan di PT Nugraha Sumber Berlian.

Melihat kondisi persaingan yang semakin tajam menyebabkan setiap perusahaan harus berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari berubahnya syarat pembayaran, perusahaan yang semula

menjual produknya dengan cara tunai kemudian merubahnya dengan cara kredit. Tujuannya antara lain adalah untuk meningkatkan volume penjualan, meningkatkan laba serta untuk memenuhi syarat persaingan. Akan tetapi tidak setiap perusahaan diberikan persetujuan kredit ini. Hal ini dilakukan sebagaiantisipasi perusahaan akan pelanggan yang akan berbuat curang. Pada perusahaan yang menjual barang secara kredit, maka persetujuan kredit menjadi sangat penting. Keliru didalam kebijakan pemberian kredit dapat berakibat adanya piutang yang tak tertagih dalam jumlah besar. Untuk itu perusahaan bisa menerapkan prinsip perkreditan yang dikenal dengan 5C yaitu:

1. Character (watak), yaitu menilai calon debitur mengenai karakter moral dan kemauannya untuk membayar,
2. Capacity (kemampuan), yaitu kemampuan untuk membayar seluruh pinjamannya tepat pada waktunya,
3. Capital(modal), yaitu kekayaan yang dimiliki oleh debitur apakah cukup mampu dalam memenuhi pinjamannya,
4. Condition of economics, yaitu keadaan perkembangan ekonomi yang terjadi mempengaruhi usaha calon debitur,
5. Collateral(jaminan/agunan), yaitu jaminan apa yang diberikan bagi keamanan kredit oleh debitur.

Sebagai gambaran dalam penyelesaian masalah maka diperlukan adanya kerangka teoritik yang terperinci, agar penelitian ini akan lebih terarah. Adapun kerangka teoritik tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 1 Paradigma Penelitian**

**Hipotesis**

Menurut Sugiyono (2012: 51) “Hipotesis adalah jawaban sementara yang akan diuji kebenarannya atau jawaban

teoritis yang perlu diuji kebenarannya secara empiris”. **Hipotesis dalam penelitian ini dapat dijelaskan yaitu: Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.**

**METODE**

Berdasarkan latar belakang dan kajian pustaka yang diperoleh maka metode yang akan digunakan dalam laporan ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif.

Yang menjadi sasaran populasi adalah karyawan yang berperan langsung dalam kegiatan penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis. Berikut data jumlah karyawan pada bagian penjualan:

**Tabel 3.1  
Data Karyawan Bagian Penjualan**

No	Keterangan Jabatan	Jumlah Pegawai
1	Manager Penjualan	1 orang
2	Marketing	11 orang
3	Jumlah	12 orang

Sehinga Setelah diketahui jenis sampel yang akan digunakan sesuai dengan jumlah dan keadaan objek penelitian, maka penulis akan menggunakan teknik sensus dengan jumlah responden yang disensus adalah sebanyak 12 orang yang terdiri dari 11 orang bagian Marketing yang diminta data penjualannya per 1bulan dan 1 orang yaitu divisi manager penjualan yang dilakukan wawancara.

Penjualan kredit menjadi variabel Bebas/ Independen. Sedangkan pendapatan adalah varibel terikatnya,

Dalam penelitian ini penulis memperoleh sumber data dari data primer yang diperoleh langsung dari informan penelitian, berupa hasil wawancara, data primer akan menjadi sumber data utama dalam penelitian. Study Kepustakaan, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku yang secara literatur berhubungan dengan masalah-masalah penelitian dan sebagai pembanding dalam penarikan kesimpulan.

Studi Lapangan, yaitu teknik pengumpulan data yang secara langsung terlibat kontak dengan objek penelitian. Berikut ini adalah cara yang ditempuh penulis dalam studi lapangan:

1. Observasi, yaitu pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap sumber-sumber terkait yang tersedia di PT Nugraha Sumber Berlian di bagian Sales Manager dan Staff Administrasi.
2. Wawancara dengan staff administrasi PT Nugraha Sumber Berlian, dengan melakukan pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan bagian-bagian yang terlibat secara langsung mengenai sistem akuntansi penjujukan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian.
3. Penelitian Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data-data berupa dokumen pada suatu perusahaan. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan beberapa data dan informasi yang diperlukan dan tersedia di PT Nugraha Sumber Berlian untuk kemudian dianalisa dan dijadikan sebagai bahan penulisan tugas akhir.

#### **Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis**

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data regresi linier sederhana. Analisis regresi linier sederhana adalah hubungan secara linier antara satu variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. (Indrawandan Yaniawati, 2014: 170).

Sebelum melakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu melakukan uji asumsi klasik untuk menguji syarat regresi.

Hipotesis adalah asumsi atau dugaan mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan suatu hal yang sering dituntut untuk melakukan pengecekannya. Uji

signifikansi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan menggunakan uji t dan secara parsial menggunakan uji t. Untuk mengetahui terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap pendapatan perusahaan.

Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berhubungan dengan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan antara variabel bebas atau independen yaitu penjualan kredit terhadap variabel tidak bebas atau dependen yaitu Pendapatan.

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen yaitu penjualan kredit terhadap variabel dependen yaitu pendapatan, digunakan Koefisien Determinasi (KD).

Adapun analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi sederhana. Analisis regresi merupakan salah satu teknik statistik yang sering digunakan oleh peneliti pada berbagai bidang keilmuan. Dalam penelitian ini digunakan regresi linier sederhana. Adapun model persamaan regresi linier sederhana adalah  $Y = a + bX$ . Dimana Y adalah pendapatan, x adalah penjualan kredit, a konstanta dan b koefisien regresi.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **1. Prosedur penjualan kredit PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis:**

- a. Prosedur order penjualan. Dalam prosedur ini, bagian marketing mencari konsumen yang mempunyai rencana untuk membeli kendaraan. Sebagai tanda keseriusan, konsumen akan memberikan foto/fotocopy ktp yang nantinya akan dilaporkan oleh bagian marketing sebagai plan SMK. Jika konsumen sudah menyetujui jumlah DP dan angsurannya, maka oleh bagian marketing akan dilaporkan sebagai SMK (Surat Minat Kendaraan).
- b. Prosedur persetujuan kredit (Leasing). Setelah konsumen menyetujui DP dan angsurannya, dari pihak leasing akan menyampaikan kepada pihak perusahaan apa saja persyaratan seperti KTP suami istri, KK, surat nikah, NPWP, SPPT, bon usaha, rekening

tabngan, dan SKU yang perlu disiapkan oleh konsumen sebelum pada proses survey, Bagian marketinglah yang bertanggung jawab membantu para konsumen dalam pengumpulan persyaratan dan menagih pembayaran sebagian dari total DP yang ditentukan lalu dibayarkan kepada bagian administrasi. Proses leasing akan segera dilaksanakan dengan melakukan BI checking, dan survey. Jika tidak ada kendala maka pihak leasing akan menyetujui pemberian kredit kepada konsumen yang bersangkutan.

- c. Prosedur Pengiriman. Pengiriman kendaraan akan dilakukan jika semua persyaratan telah dipenuhi konsumen. telah melakukan pelunasan DP secara keseluruhan. Konsumen juga harus mengisi giro sebanyak 10 lembar dengan jumlah sesuai angsuran yang telah disepati bersama, hal tersebut bertujuan agar 10 bulan ke depan pembayaran bisa dilakukan oleh pihak leasing dengan cara mencairkan giro tersebut. Jika semua ketentuan telah dilaksanakan, fungsi pengiriman akan mengirimkan kendaraan sesuai dengan surat pesanan.

## 2. Data Penjualan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis periode 2013-2017.

TAHUN	PENJUALAN KREDIT
2013	427
2014	600
2015	659
2016	841
2017	562

**Sumber data: diolah dari penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian.**

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa penjualan kredit pada PT Nugraha Sumber Berlian berfluktuasi yakni pada tahun 2013-2016 mengalami peningkatan penjualan, yakni dari tahun 2013 penjualan kredit sebanyak 427unit, tahun 2014 sebanyak 600 unit, tahun 2015 sebanyak

659 unit, tahun 2016 sebanyak 841 unit penjualan kredit, selanjutnya pada tahun 2017 mengalami penurunan dengan banyak penjualan kredit sebesar 562unit. Penurunan ini antara lain disebabkan oleh kinerja pegawai yang kurang baik sehingga calon pembeli kurang puas dengan pelayanan sehingga para pembeli memutuskan pengajuan kredit kepada perusahaan lain.

## 3. Pengaruh Penjualan Kredit terhadap Peningkatan Pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis

Berdasarkan penelitian yang dilaksanakan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis dan sesuai permasalahan yang telah ditemukan sebelumnya, serta rumusan hipotesis yang berbunyi "Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada PT Nugraha Sumber berlian Ciamis". Perlu di tentukan statistika uji yang di gunakn sehubungan dengan masalah yang diteliti. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa persamaan  $Y = 1.056,6 + 23.740X$  yang telah teruji keberartiannya pada  $\alpha = 0.05$ . Hal ini menunjukkan nilai dari constant sebesar 1.056,6 merupakan nilai dari variabel Penjualan Kredit. Sedangkan nilai koefisien regresi sebesar 23.740 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan variabel Penjualan Kredit dapat mempengaruhi tingkat pendapatan sebesar 23.740 dengan anggapan bahwa variabel bebas lainnya konstan.

Dari hasil perhitungan statistik, koefisien determinasi  $r^2 = 0,977$  atau 97,7%. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan sebesar 97,7% ditentukan oleh penjualan kredit sisanya 2,3% dipengaruhi oleh faktor lain, sedangkan  $t_{tabel} > t_{hitung}$  maka  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima artinya ada pengaruh antara penjualan kredit terhadap pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.

## KESIMPULAN DAN SARAN

1. Bagi perusahaan diharapkan mempertahankan dan terus meningkatkan penjualan tunai maupun

kredit, tetapi penjualan kredit lebih berpengaruh besar terhadap peningkatan pendapatan perusahaan dilihat dari statistik sebesar 97.7%. Peningkatan penjualan dapat dengan cara membuat strategi pemasaran yang lebih optimal, memperbanyak staf marketing dengan arahan-arahan yang membangun agar tercapainya target perusahaan.

2. Untuk melihat konsistensi hasil penelitian dari tahun ke tahun dan lebih kuatnya kebenaran hasil penelitian ini, sebaiknya penelitian yang akan datang dapat menambah subjek/variabel penelitian, dan metode penelitian sebagai alat pengukurnya variabel lain, menambah sampel yang akan diteliti, dapat juga memperluas periode penelitian yang akan diteliti.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi. 2014. Sistem Akuntansi, Cetakan Kelima, Jakarta. Salemba Empat
- Sutabri, Tata. 2010 Analisis system informasi. Yogyakarta. Andi
- Sujarweni V. Wiratna. 2015. Sistem Akuntansi. Cetakan Pertama. Yogyakarta. Pustaka Baru Press.
- Diania Anatasia dan Lilis Setiawati, System Informasi Accounting, Yogyakarta
- Mursyidi, Akuntansi Dasar, Penerbit Ghalia Indonesia, Yogyakarta 2010.
- Susanto, Azhar. 2013. Sistem Informasi Akuntansi. Bandung. Lingga Jaya.
- Samryn, L.M, 2014. Pengantar Akuntansi, Cetakan Ketiga, Rajawali Pers, Jakarta
- Indrawan, R. & Yaniawati, P., 2017. Metodologi Penelitian. Bandung: PT Reflika Aditama
- Samryn, L. M., 2016. Pengantar Akuntansi. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Markoni, 2011 **“Teori Akuntansi Penjualan Kredit”**.  
[www.marconiekonomi.blogspot.com/2011/07/penjualan\\_kredit.html/](http://www.marconiekonomi.blogspot.com/2011/07/penjualan_kredit.html/).

Nafarin, 2004. “Akuntansi”, Penerbit Ghalia Indonesia: Jakarta.

Nazir, 2005. “Metode Penelitian”, Penerbit Ghalia Indonesia: Jakarta.

Nurastarina, 2010. “Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Mitsubishi Pada PT. Suka Fajar Ltd Bangkinang”. Tugas Akhir, Penerbit Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru: Pekanbaru.

Arikunto, Suharsimi. 2002. Prosedur Penelitian. Jakarta: Rineke Cipta Faztract, 2012. “Memahami dasar dan pengertian Penjualan”  
[shttp://gofaztrack.com/sales/memahami-dasar-dan-pengertian-penjualan/](http://gofaztrack.com/sales/memahami-dasar-dan-pengertian-penjualan/).