Management Studies and Entrepreneurship Journal
Vol 5(2) 2024 : 7751-7759

Sales Invoice Procedure And Flow Through Software Implementation At CV Adafa Bless Group

Prosedur Dan Alur Invoice Penjualan Melalui Implementasi Software Di CV Adafa Bless Group

Najma Afifah[1*], Dian Candra Fatihah[2]
Politeknik Piksi Ganesha[1,2]
piksi.najma.21ake002@gmail.com[1], diancandrafatihah@gmail.com[2]

*Corresponding Author

ABSTRACT
This study aims to determine the procedures and flow of sales invoices through the implementation of software at jurnal.id in CV Adafa Bless Group. The type of research conducted is descriptive qualitative, which is a method that analyzes, describes and summarizes various conditions and situations from various data collected both by interview and observation related to invoice procedures and flow in the form of sentences based on existing facts. This research also conducted a literature study, namely quoting from various sources relevant to this research both from books, journals and articles. The results of this activity are that with the procedures and flow of invoicing through the implementation of jurnal.id software, the resulting sales invoices are more effective and efficient. The obstacles faced by CV Adafa Bless Group in making sales invoices using jurnal.id software, namely if there are errors in filling in data by customers and the customer service admin team, the resulting sales invoices experience errors and must be revised so that they are not efficient in time and in sending sales invoices to customers using jurnal.id software, there are often interruptions. The solution is to check again regarding the data filled in by the customer and the customer service admin team so that the resulting sales invoice is correct and does not have to make revisions so that it is efficient in time and provides information to the journal.id so that the obstacles are not interrupted.
Keywords: *Procedure, Invoice, Sales Invoice.*

ABSTRAK
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur dan alur invoice penjualan melalui implementasi software di jurnal.id di CV Adafa Bless Group . Jenis penelitian yang dilakukan adalah deskriptif kualitatif yaitu metode yang menganalisis, menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi serta situasi dari berbagai data yang di kumpulkan baik secara wawancara maupun pengamatan terkait prosedur dan alur invoice dalam bentuk kalimat yang didasarkan pada fakta yang ada. Penelitian ini juga melakukan studi kepustakaan yaitu melakukan pengutipan dari berbagai sumber yang relevan dengan penelitian ini baik dari buku, jurnal maupun artikel. Hasil dari kegiatan ini yaitu dengan adanya prosedur dan alur pembuatan invoice melalui implementasi software jurnal.id maka invoice penjualan yang dihasilkan lebih efektif dan efisien. Hambatan yang dihadapi oleh CV Adafa Bless Group dalam pembuatan invoice penjualan menggunakan software jurnal.id yaitu jika terdapat kesalahan dalam mengisi data oleh customer dan tim admin customer service maka invoice penjualan yang dihasilkan mengalami kesalahan dan harus direvisi sehingga tidak efisien dalam waktu dan dalam pengiriman invoice penjualan ke customer menggunakan software jurnal.id sering terjadi gangguan. Solusinya memeriksa kembali terkait data yang diisi oleh customer dan tim admin customer service sehingga invoice penjualan yang dihasilkan sudah benar dan tidak harus melakukan revisi sehingga efisien dalam waktu dan memberikan informasi ke pihak jurnal.id agar kendala pengiriman invoice ke customer tidak terjadi lagi.
Kata Kunci: Prosedur, Invoice, Invoice Penjualan.

1. Pendahuluan

Pertumbuhan teknologi informasi yang terjadi pada saat ini sangat berpengaruh terhadap berbagai aspek kegiatan manusia termasuk ke dalam dunia bisnis. Dengan adanya

Copyright © 2024 THE AUTHOR(S). This article is distributed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, http://journal.yrpipku.com/index.php/msej

teknologi membuat berbagai kegiatan bisnis lebih mudah dan efisien. Dikutip dari (Hardi et al., 2023) jika salah satu hal yang dapat menjadi pengaruh yang jelas terasakan didalam dunia bisnis yakni dengan adanya accounting software yang dapat membuat invoice penjualan secara lebih mudah. Selain itu, tingkat efektifitas yang ada pada pelaksanaan operasional yang ada pada program sistem informasi akuntansi dapat dengan baik berkembang dengan pesat selaras dengan sistem informasi lainnya yang bertujuan untuk memberikan layanan yang cepat serta memiliki kualitas yang akurat dalam pelayanannya.

Dengan adanya bantuan software accounting pembuatan invoice penjualan lebih cepat dan efisien. Sehingga kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan akan lebih meningkat. Menurut (Sinaga, et al.2019) dalam suatu pelaksanaan jual beli maka akan menghasilkan beberapa hal, namun hal yang paling utama yakni adanya laba yang dalam hal ini dapat mengalami kenaikan ataupun penurunan.

Kajian Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor PT Kalbe Farma tbk Tahun 2015 s/d 2019 (Stock Market Research), Anjani Pratiwi, Dian Candra Fatihah, Ai Nunung, Jurnal Ekbis, Volume 10, Edisi 1, ISSN 2022 menjelaskan bahwa laba adalah naik dan turunnya akan mempengaruhi pengelolaan perusahaan. Pelaku bisnis dituntut untuk meningkatkan penjualan dan melakukan penjualan sebanyak-banyaknya untuk meningkatkan keuntungan dan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Sebab, meningkatkan penjualan merupakan salah satu cara untuk menghasilkan keuntungan. Tentu saja semakin besar perubahan penjualan, maka semakin besar pula dampaknya terhadap laba yang dihasilkan dan akan dihasilkan suatu perusahaan di masa depan (Kamelia, Helmi, Rosaline, 2018).

Hera Septiani Fatmala dan Dian Chandra Fatiha dalam Jurnal Ilmiah MEA (Management, Economics and Accounting) Volume 5 nomor 3 2021 menjelaskan pada penelitian pelayanan yang memiliki kualitas baik terhadap pembelian pada UKM Mart Kartika Widya Utama. Salah satu penelitian yang berjudul ``Dampak Dampak Apa yang meningkatkan penjualan: kualitas layanan dan kualitas layanan. Kualitas pelayanan (SERVQUAL) merupakan penilaian dari sebaik mana dari kemampuan sebuah perusahaan dalam memberikan banyak hal yang dibutuhkan oleh konsumen. Pelayanan ini bertujuan sebagai upaya yang memudahkan seorang konsumen dalam melakukan pembelian terhadap produk kebutuhannya. Faktor ini utama dalam proses sebuah keputusan pemenuhan kebutuhan karena kepuasan terhadap pelayanan pelanggan mempengaruhi loyalitas pelanggan dalam pembelian berulang dan berujung pada peningkatan penjualan. Perhatian utama pelanggan ketika mengambil keputusan adalah kualitas pelayanan. Pelayanan yang berkualitas memungkinkan pelanggan mengembangkan hubungan yang erat dengan perusahaan. Kualitas pelayanan dapat ditentukan dengan memusatkan perhatian pada karakteristik pelayanan suatu perusahaan dan membandingkan persepsi pelanggan terhadap fasilitas yang sebenarnya mereka dapatkan dengan fasilitas yang sebenarnya mereka harapkan. Apabila fasilitas yang didapatkan sesuai dengan ekspektasi maka kualitas fasilitas dianggap memuaskan dan baik. Nmaun, sebaliknya jika fasilitas yang didapatkan lebih buruk dari yang diekspektasikan maka kualitas fasilitas dianggap rendah. Pelayanan pelanggan merupakan suatu bentuk interaksi antara penyedia jasa dan penerima jasa. Untuk mencapai kepuasan dan harapan pelanggan, sangat penting untuk memberikan pelayanan prima dari lembaga dan organisasi yang mengoperasikan atau menjual barang dan jasa seperti: Contoh : perusahaan manufaktur, supermarket/toko serba ada, restoran, bank, koperasi dan masih banyak lagi yang lainnya.

CV Adafa Bless Group merupakan perusahaan yang bergerak di bidang label dan kemasan antara lain label pakaian, label tas, kemasan ziplock pouch, dan klip plastik. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang komoditas, Anda memerlukan invoice sebagai bukti transaksi penjualan. Namun, ada beberapa kendala dalam pembuatan faktur penjualan, antara lain. Faktur penjualan tidak efisien sehingga mempengaruhi pengelolaan keuangan dan

menunda penyelesaian berbagai transaksi. Selain itu, membuat faktur penjualan secara manual memerlukan waktu untuk membuat laporan keuangan, memengaruhi jual beli serta pelaksanaan, menghambat feed back yang dilakukan oleh konsumen, dan mengurangi kepuasan pelanggan terhadap perusahaan Anda. Selain itu, pembuatan faktur serta berpengaruh pada jumlah penurunan terhadap tingkat puas kepada perusahaan. Selain itu, pembuatan faktur penjualan secara manual memerlukan proses yang lebih panjang serta prosedur yang lebih membutuhkan waktu yang lama jika dipertimbangkan dengan pembuatan faktur penjualan menggunakan software.

Menurut studi kasus tersebut diatas, dapat disimpulkan jika penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Prosedur dan Alur Invoice Penjualan Melalui Implementasi Software di CV Adafa Bless Group"

Tujuan dari penelitian ini adalah:

Adapun tujuan dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk memahami prosedur dan alur pembuatan invoice melalui implementasi software jurnal.id di CV Adafa Bless Group.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam prosedur dan alur di CV Adafa Bless Group.
3. Untuk mengetahui solusi dalam mengatasi hambataan pada prosedur dan alur di CV Adafa Bless Group.

2. Tinjauan Pustaka

Prosedur

Menurut Cole (2003), diterjemahkan oleh Badriwan: Prosedur merupakan serangkaian dari tugas yang bersifat administrative. Tugas yang bersifat admistratif beberapa lebih banyak melibatkan pada beberapa orang yang ada pada 1 departemen atau lebih. Hal ini disusun sebagai upaya menjamin keberagaman dalam proses pada transaksi perusahaan yang paling sering terjadi.

Menurut Mulyadi (2008), prosedur ialah serangkaian kegiatan yang berasal suatu birokrasi (penulisan, penggandaan, perhitungan, serta perbandingan pada sumber data yang dibandingkan dengan data pendukung yang ada pada 2 sisi). Pada beberapa waktu, terdapat beberapa orang yang terlibat pada 1 atau lebih sebuah departemen. Pada departemen ini kemudian dilakukan pembentukan kembali sebagai upaya dalam memastikan proses transaksi yang dilakukan dengan rutin oleh perusahaan secara konsisten.

Alur

Menurut Aminuddin, alur merupakan sebuah untaian pada suatu cerita yang disusun dengan rangkaian beberapa alur peristiwa yang ada. Dari sebuah cerita terdapat beberapa peristiwa yang memiliki ciri khas yang berbeda. Alur ialah suatu struktur dengan adanya rangkaian suatu peristiwa yang ada pada sebuah cerita, yang disusun dengan hubungan yang bersifat fungsional yang menandakan sekaligus sebagai urutan pada bagian proses-proses yang ada pada keseluruhan yang bersifat semifiksi.

Software

ITL Education Solutions Limited percaya bahwa perangkat lunak sepenuhnya bertanggung jawab untuk mengendalikan, mengintegrasikan, dan mengelola perangkat keras komputer untuk menyelesaikan tugas tertentu.

Jurnal.id

Software Jurnal.id ialah software dengan basic kinerja online menggunakan internet. Software ini membantu pemilik usaha kecil serta menengah atau seringkali disebut dengan

usaha UMKM. Jurnal.id ini adalah software yang lebih berfokus terhadap pembuatan laporan keuangan perusahaan yang berarti berfokus pada bagian akuntansi sebuah perusahaan. Jurnal.id ini merupakan salah satu software yang menjadi bagian dari grub Mekari. Diketahui jika grub Mekari ini adalah perusahaan yang menawarkan banyak macam software yang biasa digunakan oleh beberapa perusahaan di Indonesia.

Beranda pada tampilan Jurnal.id ini tidak tergolong rumit, namun sederhana jadi mudah dipahami serta dipelajari. Namun, walaupun dengan tampilan yang sederhana, beranda yang dimiliki Jurnal.id ini tergolong sudah modern serta menarik. Dengan tampilan beranda yang sederhana serta mudah dipahami ini akan membuat penggunanya mudah serta efektif dan efisien dalam melakukan transaksi akuntansi dengan baik dan benar (Mekari Jurnal, 2023).

Invoice

Menurut Andrian Sutedi, dijelaskan jika invoice ialah suatu data utama yang dibutuhkan dalam suatu transaksi jual beli. Hal ini dikarenakan datayang terdapat pada invoice ini memungkinkan kita mengetahui jumlah perintah pembayaran yang dikeluarkan, cakupan asuransi dan metode pembayaran untuk semua jenis bea masuk.

Macam-macam Invoice

1. Invoice Biasa
   Faktur biasa merupakan bukti pembayaran yang paling sering digunakan. Faktur biasa ini sering digunakan dalam transaksi akuntansi sederhana sehari-hari serta dalam transaksi jual beli. Faktur biasa ini dikeluarkan sebagai bukti pembayaran pada transaksi umum serta system proses yang dilakukan cukup sederhana.
2. Invoice Proforma
   Faktur proforma ialah jenis bukti pembayaran pertama yang dikeluarkan sebelum adanya pengiriman produk yang dilakukan. Hal ini dapat diartikan jika invoice ini menjadi salah satu dokumen yang digunakan sebagai bukti sementara dikarenakan barang yang ada akan dikirim kepada konsumen secara bergilir atau satu persatu.
3. Invoice Konsuler
   Faktur konsuler ialah jenis bukti pembayaran yang dirancang khusus sebagai bukti pembayaran perdagangan luar negeri atau impor/ekspor. Bukti pembayaran jenis ini harus disahkan atau dilegalisir oleh perwakilan negara pengimpor. Dari perdagangan negara pengekspor, konsulat dan kedutaan besar negara pengimpor.

Invoice Penjualan

Menurut Sugeng Hariyanto, faktur penjualan merupakan suatu data yang menjelaskan produk yang akan dikirim kepada konsumen, termasuk tagihan jumlah yang harus dibayarkan.

3. Metode Penelitian

Pada penelitian yang dilakukan ini dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian model studi kasus. Pendekatan kualitatif dilakukan untuk mengetahui secara mendalam prosedur serta alur invoice penjualan pada perusahaan tertentu, dengan fokus pada bagaimana implementasi software memengaruhinya. Metode penelitian yang dilakukan yakni melalui studi kasus yang dipilih disebabkan metode ini paling memungkinkan peneliti untuk meneliti secara mendalam satu objek kasus dengan spesifik, dalam hal ini implementasi software untuk invoice penjualan di perusahaan yang dipilih.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- Wawancara: Wawancara dilakukan dengan informan kunci di perusahaan, seperti staf bagian penjualan, bagian keuangan, dan IT. Wawancara bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang prosedur dan alur invoice penjualan sebelum dan setelah implementasi software, serta dampak implementasi software terhadap prosedur dan alur tersebut.
- Observasi: Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung bagaimana prosedur dan alur invoice penjualan dilakukan di perusahaan. Observasi dapat dilakukan di bagian penjualan, bagian keuangan, dan bagian IT.
- Analisis Dokumen: Dokumen yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi dokumen terkait prosedur invoice penjualan, seperti manual prosedur, flowchart, dan catatan transaksi. Analisis dokumen bertujuan untuk melengkapi informasi yang diperoleh dari wawancara dan observasi.

Teknik Analisis Data

Teknik dalam analisis data pada penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis tematik. Analisis tematik dilakukan untuk mengidentifikasi objek studi kasus, menganalisis hasil penyelesaian studi kasus, serta menginterpretasi pola studi kasus serta penyelesaiannya dan tema yang muncul dari data yang dikumpulkan.

Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian kualitatif ini secara umum meliputi:

1. Penetapan Topik dan Perumusan Masalah: Peneliti menentukan topik penelitian dan merumuskan pertanyaan penelitian yang ingin dijawab.
2. Peninjauan Literatur: Peneliti melakukan peninjauan literatur sebagai upaya mendapatkan penjelasan yang lebih detail tentang topik penelitian serta mengembangkan kerangka teoritis penelitian.
3. Desain Penelitian: Peneliti merancang penelitian, termasuk menentukan metode dalam mengumpulkan data, teknik menganalisis data, serta identifikasi instrumen penelitian.
4. Pengumpulan Data: Peneliti mengumpulkan data sesuai dengan desain penelitian.
   Analisis Data: Peneliti melakukan analisis data yang direncanakan menggunakan teknik analisis data yang dipilih.
5. Interpretasi Hasil: Peneliti menginterpretasikan hasil dari data yang telah di analisis serta menjawab rumusan masalah dalam penelitian.
6. Penyusunan Laporan: Peneliti menyusun laporan penelitian yang memuat semua tahapan penelitian dan hasil penelitian.

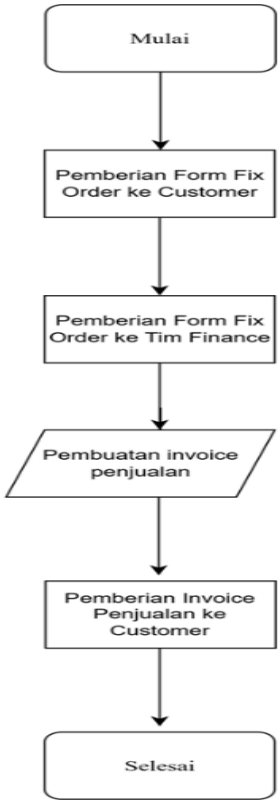
Etika Penelitian

Peneliti harus memperhatikan etika penelitian dalam melakukan penelitian kualitatif ini.
Etika penelitian yang perlu diperhatikan antara lain:

- Informed consent: Peneliti harus mendapatkan informed consent dari semua informan sebelum melakukan wawancara atau observasi.
- Kerahasiaan: Peneliti harus menjaga kerahasiaan data dan identitas informan.
- Objektivitas: Peneliti harus berusaha objektif dalam menganalisis data dan menginterpretasikan hasil penelitian.

4. Hasil dan Pembahasan

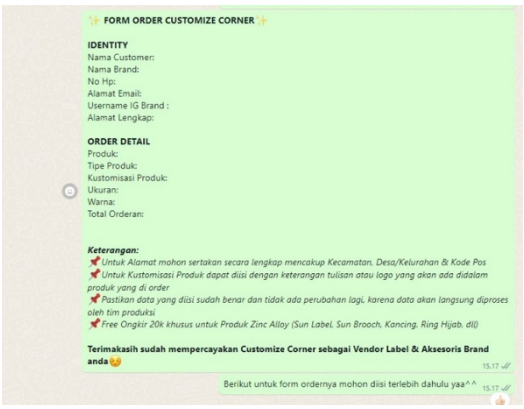
Prosedur dan Alur invoice penjualan



Gambar 1. Flowchart Alur Invoice Penjualan

1. Pemberian Form Fix Order ke Customer

Pada tahap pertama ketika customer sudah menentukan produk yang akan dibeli dan sudah terlebih dahulu didiskusikan dengan Tim Admin Customer Service CV Adafa Bless Group maka Tim Customer Service memberikan Form Fix order yang mana form tersebut harus diisi oleh customer sesuai dengan format yang telah diberikan untuk data yang diperlukan dalam pembuatan invoice penjualan.


✨ FORM ORDER CUSTOMIZE CORNER ✨

IDENTITY
Nama Customer:
Nama Brand:
No Hp:
Alamat Email:
Username IG Brand :
Alamat Lengkap:

ORDER DETAIL
Produk:
Tipe Produk:
Kustomisasi Produk:
Ukuran:
Warna:
Total Orderan:

Keterangan:
📌 *Untuk Alamat mohon sertakan secara lengkap mencakup Kecamatan, Desa/Kelurahan & Kode Pos*
📌 *Untuk Kustomisasi Produk dapat diisi dengan keterangan tulisan atau logo yang akan ada didalam produk yang di order*
📌 *Pastikan data yang diisi sudah benar dan tidak ada perubahan lagi, karena data akan langsung diproses oleh tim produksi*
📌 *Free Ongkir 20k khusus untuk Produk Zinc Alloy (Sun Label, Sun Brooch, Kancing, Ring Hijab, dll)*

Terimakasih sudah mempercayakan Customize Corner sebagai Vendor Label & Aksesoris Brand anda

15.17

Berikut untuk form ordernya mohon diisi terlebih dahulu yaa^^ 15.17

Gambar 2 Form Fix Order yang telah diisi oleh customer

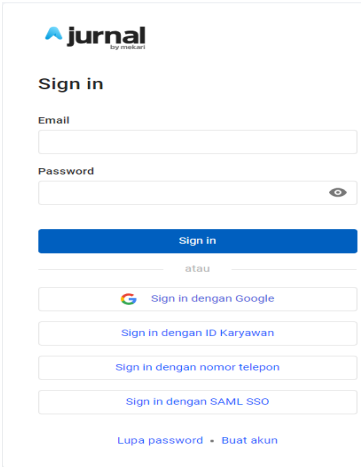
2. Pemberian Form Fix Order ke Tim Finance

Pada tahap kedua form fix order yang sudah diisi oleh customer dengan benar akan diteruskan Tim Admin Customer Service ke Tim Finance agar dapat dibuatkan invoice penjualan oleh Tim Finance sesuai dengan data Form Fix Order.

Gambar 3. Form Fix Order Yang Telah Diisi Oleh Customer

3. Pembuatan Invoice Penjualan

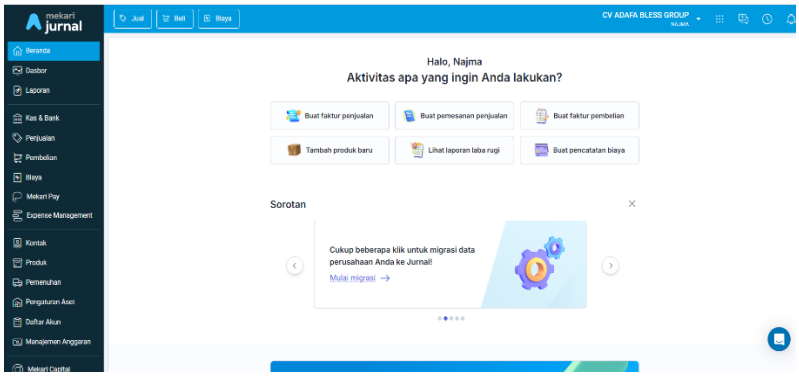
Pada tahap ke tiga Tim Finance membuat invoice penjualan menggunakan accounting software jurnal.id yang sesuai data pada form fix order yang sudah diisi oleh Customer.



Gambar 4. Tampilan Log in

Keterangan:

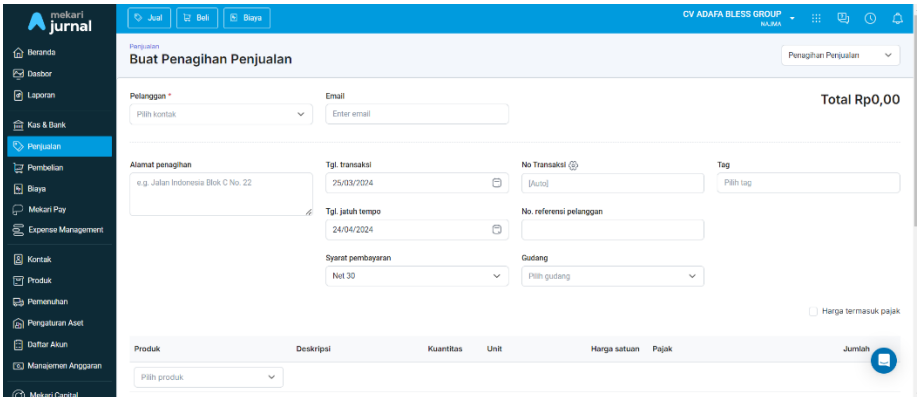
Halaman muka pada Gambar 4 merupakan tampilan awal accounting software jurnal.id yang menampilkan halaman log in yang dapat diisi oleh pengguna dengan menggunakan email dan password yang digunakan.



Gambar 5. Tampilan Halaman Awal

Keterangan:

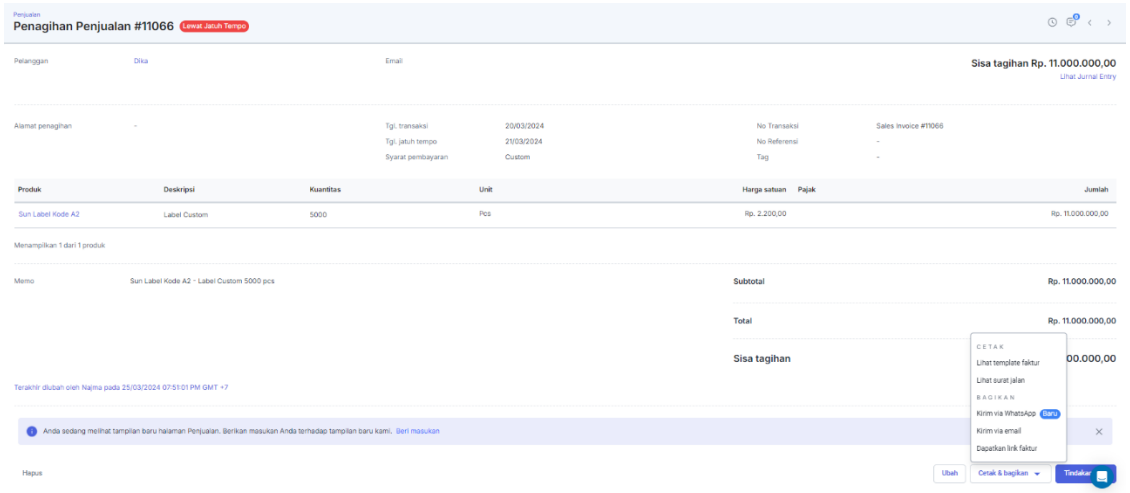
Pada Gambar 5 menunjukkan tampilan awal setelah melakukan log in ke accounting software jurnal.id.



Gambar 6. Tampilan Pembuatan Invoice Penjualan

Keterangan:

Pada Gambar 6 menunjukkan format invoice penjualan yang harus diisi sesuai dengan form fix order yang sudah diisi oleh customer.



Gambar 7. Tampilan Invoice Penjualan

Keterangan:

Pada Gambar 7 Menunjukkan tampilan invoice penjualan yang telah selesai dibuat oleh Tim Finance menggunakan accounting software jurnal.id.

4. Pengiriman Invoice Penjualan ke Customer

Pada tahap terakhir invoice penjualan yang telah dibuat oleh Tim Finance dikirimkan ke Tim Admin CS melalui grup yang tersedia. Lalu Tim Admin CS mengirimkan invoice penjualan tersebut ke customer agar customer tersebut segera melakukan pembayaran sesuai yang tertera pada invoice penjualan.

5. Penutup

Kesimpulan

Dalam pelaksanaan pembuatan invoice penjualan menggunakan accounting software jurnal.id terdapat beberapa faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam pembuatan invoice penjualan yaitu:

1. Dalam pengisian form fix order baik oleh customer maupun oleh Tim Admin CS jika terdapat kesalahan dalam pengisian maka akan berdampak pada input data sehingga invoice penjualan yang dihasilkan mengalami kesalahan dan harus direvisi.

2. Dalam pengiriman invoice penjualan ke Customer menggunakan software jurnal.id sering kali terjadi gangguan sehingga pengiriman invoice penjualan terhambat.
3. Kesalahan yang dilakukan oleh Customer maupun Tim Admin CS dalam pengisian form fix order akan memerlukan waktu yang lebih lama dikarenakan harus direvisi sehingga tidak efisien dalam waktu.

Saran

Dalam menghadapi faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam pembuatan invoice penjualan maka tindakan yang harus dilakukan yaitu:

1. Memeriksa kembali terkait data Form Fix Order oleh Customer dan Tim Admin CS sebelum pembuatan invoice penjualan. Sehingga invoice yang dihasilkan sudah benar tanpa harus melakukan revisi.
2. Memberikan informasi terkait kendala pengiriman invoice ke pihak jurnal.id agar hal tersebut tidak terjadi lagi.
3. Melakukan cek kembali terkait data form fix order yang sudah diisi baik oleh Customer maupun Tim Admin CS agar tidak terjadi kesalahan input data agar invoice penjualan yang dihasilkan sudah benar sehingga efisien waktu.

Daftar Pustaka

Anjani Pratiwi, Dian Candra Fatihah, A. N. (2022). *Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Pt Kalbefarmatbkperiode2015-2019(Surveipadabursaefek Indonesia)*. *10*, 30–42.

Hardi, I., Anwar, M., & Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, U. (2023). Optimasi Proses Sales Invoice Melalui Implementasi Software di PT Swabina Gatra Travel Sales Invoice Process Optimization through Software Implementation at PT Swabina Gatra Travel. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia (JPPMI)*, *2*(4), 117–124.

Hari Fadli, F., & Noviandi. (2022). Sistem Informasi Invoice Berbasis Web. *SmartAI |*, *1*(3), 140–145. https://ejournal.abivasi.id/index.php/SmartAI

Irfansyah, P., Mutia, I., & Oktaviani, R. (n.d.). *Perancangan Sistem Informasi Pembayaran Sewa Tagihan Dan Pembuatan Invoice Untuk Area Mall Living World Alam Sutera Tangerang*. 1–11.

Nulhakim, B., Kusnandi, & Wahyudin. (2021). Alur Proses Sarana Penjualan di PT. Pupuk Kujang Cikampek. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, *7*(8), 427–434. https://doi.org/10.5281/zenodo.5773963

Pertiwi, M., & Ika Rinawati, D. (2012). Usulan Penerapan E-Commerce Dengan Open Erp Pada Departemen Penjualan Dan Warehouse Pt. Mustika Ratu Buana Internasional Semarang. *Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Diponegoro*, 9.

Saputra, B. A., & Nada, N. Q. (2022). Sistem Informasi Pembayaran Menggunakan Invoice di FTA Center Semarang. *Science And Engineering National Seminar*, *7*(7).

Yanuar, A. D., & Fitriani, R. (2022). Prosedur dan Alur Invoice Supplier CV. Karjum Jaya Mandiri. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, *8*(3), 391–402. https://doi.org/10.5281/zenodo.6301659