

PERANCANGAN APLIKASI MONITORING SALES TELEMARKETING KREDIT TANPA AGUNAN PADA PT. TIMEXS INDONESIA

Dewa Buana Irawan, Ito Riris Immasari, Akmal Budi Yulianto

Sistem Informasi, STMIK Jayakarta

Jalan. Salemba No.I, 10 – 12 A – Jakarta Pusat, Indonesia

irawandewabuana@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merancang aplikasi Sistem Monitoring Sales Telemarketing Kredit Tanpa Agunan pada PT.Timexs Indonesia. Di perusahaan PT.Timexs Indonesia sendiri masih banyak yang menggunakan sistem kerja Sales Telemarketing yang manual dan tidak menggunakan sistem. Karena dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan perlu memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam proses penjualan. Aplikasi yang dirancang akan memungkinkan manajemen untuk memantau aktivitas sales secara real-time, menganalisis data nasabah, menganalisis kualitas data nasabah, serta mengevaluasi kinerja tim telemarketing. Metode pengembangan aplikasi yang digunakan adalah Rapid Application Development (RAD), yang memungkinkan pengembang yang cepat dan iteratif dengan melibatkan umpan balik dari pengguna secara langsung. Hasil dari penelitian ini sudah mencapai tahap akhir dan sudah di uji coba secara operasional, mencakup fitur fitur seperti dashboard kinerja team, laporan kualitas data nasabah, dan report dari masing masing team. Diharapkan, aplikasi ini dapat membantu para leader yang ada di PT.Timexs Indonesia dalam meningkatkan produktivitas team sales dan memaksimalkan potensi penjualan Kredit Tanpa Agunan.

Kata kunci : *Sistem Monitoring Sales Telemarketing, Kredit Tanpa Agunan, Tapid Application Development (RAD), PT. Timexs Indonesia.*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan industri keuangan di indonesia menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, terutama dalam sektor kredit. Salah satu produk yang semakin diminati adalah *Kredit Tanpa Agunan (KTA)*, yang menawarkan kemudahan bagi nasabah untuk mendapatkan pinjaman tanpa perlu memberikan jaminan. *PT.Timexs Indonesia*, sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini, memiliki potensi besar untuk meningkatkan pangsa pasar melalui layanan telemarketing yang efektif. Namun, dalam praktiknya, banyak team *sales telemarketing* di perusahaan ini masih menggunakan sistem manual yang kurang efisien, sehingga menghambat kinerja dan produktivitas.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan perlu beradaptasi dengan perkembangan teknologi informasi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah dengan merancang aplikasi *sistem monitoring* yang dapat membantu leader dalam memantau aktivitas sales secara real-time, menganalisis data nasabah, serta mengevaluasi kinerja team telemarketing [1]. Dengan adanya sistem yang terintegrasi, diharapkan proses pengambilan

keputusan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat.

Dengan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merancang aplikasi *sistem monitoring sales telemarketing kredit tanpa agunan* yang dapat meningkatkan produktivitas team sales dan memaksimalkan potensi penjualan di *PT.Timexs Indonesia*. Diharapkan, aplikasi ini dapat menjadi alat yang efektif dalam mendukung strategi perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis yang lebih baik.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian terdahulu atau sering disebut sebagai kajian pustaka atau tinjauan literatur adalah bagian dari suatu karya ilmiah yang mengulas penelitian-penelitian sebelumnya yang sesuai dengan topik penelitian yang diteliti penulis saat ini. Tujuan dari tinjauan ini adalah untuk memberikan konteks, menunjukkan bagaimana penelitian ini dibangun berdasarkan karya yang telah ada, dan mengidentifikasi celah atau kekurangan dalam penelitian sebelumnya yang dapat diisi oleh penelitian yang sedang dilakukan. Di bawah ini adalah penelitian terdahulu dalam beberapa format journal terkait dengan penelitian yang sedang berlangsung.

Table 1. Review Jurnal Terdahulu

Judul Artikel	Implementasi Metode Rapid Application Development Pada Aplikasi Sistem Informasi Monitoring Santri Berbasis Website
Penulis Pertama dan Program Studi	[2] Informatika: Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur Pendidikan Bahasa Inggris: Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo

Nama Jurnal dan ISSN	DECODE: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi e-ISSN: 2775-1813, p-ISSN: 2775-2984
Volume, Halaman	Vol. 4 No.1, hlm. 316-325
Bulan Tahun	Maret 2024
Penerbit Jurnal	Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi
Alamat URL	https://journal.umkendari.ac.id/index.php/decode/article/view/348
Reviewer	Dewa Buana Irawan / 21560007
Tanggal Reviewer	8-Januari-2025
Permasalahan	Pentingnya pengelolaan yang terpusat dan terdigitalisasi dalam Lembaga Pendidikan, khususnya di pondok pesantren, dengan fokus pada Pengembangan sistem informasi monitoring santri berbasis website. Penelitian ini menyoroti bahwa digitalisasi merupakan Langkah fundamental yang harus diambil oleh Lembaga Pendidikan dan Perguruan Agama Islam (PPAI) Darun Najah 2 Malang, untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan sumber daya manusia dan informasi
Tujuan Penelitian	Mengembangkan system informasi berbasis website untuk memonitoring santri sebagai pusat duata terpusat yang membantu wali santri dalam mendapatkan informasi.
Subjek Penelitian	Pondok Pesantren Pendidikan Dan Perguruan Agama Islam (PPAI)
Metode Penelitian	Penelitian ini menggunakan metode Rapid Application Development (RAD) yang terbukti efektif dalam mengembangkan system informasi secara cepat, iterative, dan fleksibel.
Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi Sistem Informasi Montoring Santri berbasis website berhasil memenuhi kebutuhan fungsionalitas pengguna di Pondok Pesantren Darun Najah 2 Malang. Umpan balik dari pengguna juga menunjukkan bahwa aplikasi ini memberikan kemudahan dalam mengakses informasi secara real-time dan mendukung operasional pondok pesantren secara lebih baik.
Pendapat Reviewer	Jurnal ini memberikan kontribusi signifikan dalam mengaplikasikan teknologi informasi untuk kebutuhan manajemen Pendidikan berbasis pondok pesantren. Pilihan metode RAD sangat tepat mengingat kebutuhan fleksibilitas dan kecepatan dalam Pengembangan system.

2.1. Telemarketing

Telemarketing merupakan strategi pemasaran langsung melalui media telepon yang berfungsi menjembatani komunikasi antara perusahaan dan calon pelanggan. Peranannya sangat penting dalam memperkenalkan produk, memperluas pasar, serta menjangkau konsumen yang sulit dijangkau melalui panggilan telepon. Seiring berkembangnya kebutuhan konsumen yang semakin spesifik, telemarketing menjadi solusi efektif dalam membangun interaksi yang lebih personal dan tepat sasaran [3].

2.2. Kredit Tanpa Agunan (KTA)

Kredit Tanpa Agunan (KTA) adalah salah satu produk yang ditawarkan oleh perbankan dimana pihak peminjam tidak harus menyerahkan jaminan sebagai syarat utama untuk mendapatkan pinjaman dari perbankan. Produk KTA ini bisa dikatakan merupakan salah satu produk dari perbankan yang memiliki proses seleksi yang sangat ketat. Karna untuk memakai produk ini, peminjam harus memiliki pendapatan yang tinggi, dan rekam jejak *BI Checking* yang bagus. Karena dengan adanya proses seleksi tersebut pihak pemberi pinjaman akan meminimalisir terjadinya risiko kredit bermasalah [4].

Secara etimologis, istilah kredit berasal dari Bahasa Latin *credo*, yang berarti *I believe* atau *I trust*, yaitu “saya percaya”. Makna ini secara filosofis menunjukkan bahwa dalam proses kredit, terdapat unsur kepercayaan yang diberikan oleh pihak pemberi pinjaman (kreditur) kepada pihak penerima pinjaman (debitur). [5]

KTA juga adalah salah satu bentuk inovasi produk finansial yang dikembangkan oleh perbankan dalam rangka menjawab kebutuhan masyarakat

modern. Produk ini biasanya ditawarkan dengan berbagai keunggulan seperti suku bunga yang rendah, kemudahan dalam pengajuan nya, serta proses pengajuan yang cepat, efisien, dan berbasis digital. Karakteristik inilah yang membuat KTA semakin populer di kalangan masyarakat yang mengutamakan kemudahan, kecepatan, dan kenyamanan dalam mengakses layanan keuangan. [6]

Berdasarkan kajian-kajian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Kredit Tanpa Agunan (KTA) merupakan salah satu jenis prouk kredit yang ditawarkan oleh perbankan kepada debitur tanpa harus menggunakan asset pribadi sebagai jaminan pengajuan. Meskipun secara teknis proses dan system pengelolaan KTA serupa dengan kredit konvensional, perbedaan utamanya terletak pada tidak adanya jaminan dari pihak debitur. Oleh sebab itu, perbankan sebagai pemberi pinjaman menerapkan pendekatan seleksi yang ketat terhadap kelayakan calon debitur, baik dari aspek skor kredit, Riwayat transaksi perbankan, maupun kestabilan pendapatan. Keberadaan KTA menjadi salah satu indikator penting dari inklusi keuangan, karena memperluas akses masyarakat terhadap fasilitas perbankan tanpa hambatan kepemilikan asset

2.3. MySQL

Ada banyak sekali jenis database yang dapat digunakan saat ini, namun untuk mengelola data harus memilih pilihan yang tepat di sebuah pengembangan aplikasi agar tidak terjadi kesulitan dalam mengelola sebuah data. Ada dua jenis basis data yaitu *Relational Database Management System (RDBMS)* dan juga *Not Only SQL (NoSQL)*, masing masing memiliki keunggulan dan kelemahan sendiri. Namun pada

RDBMS sangat powerfull jika digunakan pada data yang terstruktur, integrasi data tinggi, query *Structured Query Language (SQL)* yang lebih kompleks, serta antara table satu dengan yang lain nya dapat terhubung.

MySQL adalah salah satu jenis RDBMS yang dikembangkan oleh *Oracle Corporation* dan banyak digunakan oleh para pengembang aplikasi karna kecepatan, keandalan, dan skalabilitasnya. Disisi lain MySQL ini sudah open source. [7]

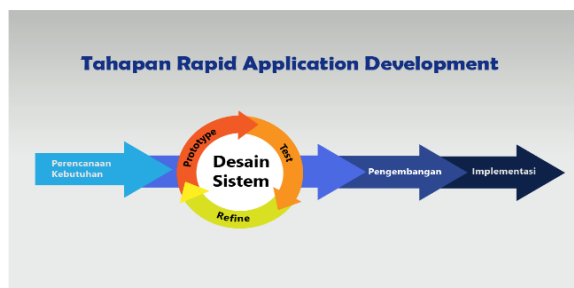
2.4. Sales

Sales adalah salah satu aktivitas bisnis paling penting, karena menjadi penghubung langsung antara perusahaan dan pelanggan. Dalam konteks ini, saya memiliki pendapat bahwa fungsi penjualan tidak hanya sebatas menjual produk, melainkan juga sebagai proses penciptaan nilai dan membangun hubungan yang erat dengan pelanggan. Hal ini sejalan dengan pendapat [8] yang mengatakan bahwa “salespeople create value not only through transactions, but by sustaining long-term business relationships in B2B contexts”.

Dari yang sudah saya pahami bahwa perkembangan teknologi membawa transformasi dalam proses bisnis, terutama dalam mempercepat analisis data dan membangun kedekatan dengan pelanggan [9] menyoroti bahwa alat seperti CRM, analitik prediktif, dan media social telah mengubah cara penjualan berinteraksi dengan pelanggan. Namun, keberhasilan implementasinya tergantung pada kesiapan organisasi dan keterampilan tenaga penjual dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam proses penjualan.

3. METODE PENELITIAN

Untuk Pengembangan sistem pada penelitian ini penulis menggunakan metode Rapid Application Development (RAD), metode ini dipilih karna berbasis prototyping cepat dan iterasi berulang yang dimana akan berfokus untuk menghasilkan sistem nyata dalam waktu cepat melalui tahapan seperti yang ada dibawah ini.



Gambar 1. Tahapan Metode RAD

3.1. Perancangan Kebutuhan

Tahapan ini merupakan tahapan awal dalam Pengembangan sistem yang dimana dilakukan identifikasi terlebih dahulu masalah serta mengumpulkan data dari para pengguna atau

pemangku kepentingan pengguna dengan tujuan untuk menentukan tujuan dan sasaran akhir dari sistem yang dikumpulkan. Pada tahapan ini keterlibatan dari kedua belah pihak sangatlah penting dalam mengidentifikasi kebutuhan untuk Pengembangan suatu sistem.

3.2. Desain Sistem

Pada tahap ini Desain Sistem, aktivitas pengguna yang terlibat sangat penting untuk mencapai tujuan, karna proses perancangan dan proses perbaikan desain diulangi jika terjadi ketidak sesuaian dalam desain. Persyaratan pengguna yang sudah ada pada saat itu diidentifikasi terlebih dahulu. Keluaran dari fase ini adalah spesifikasi Perangkat lunak yang mencakup konfigurasi sistem umum, struktur data, dan lain lain.

3.3. Proses Pengembangan dan Pengumpulan Data Feedback

Tahapan ini desain sistem yang dikembangkan dan disepakati kemudian diubah menjadi sebuah aplikasi versi beta atau uji coba yang berlanjut ke versi final. Pada tahap ini penulis juga harus rutin melakukan upaya Pengembangan lebih jauh lagi dan diintegrasikan dengan bagian lain dengan tetap memperhatikan feedback dari pengguna. Jika proses pada tahap ini berjalan dengan baik, maka dapat melanjutkan ke tahap berikutnya. Namun jika aplikasi yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan pengguna, maka penulis Kembali ke tahap desain sistem.

3.4. Implementasi

Pada tahapan implementasi ini penulis menerapkan desain sistem yang telah disetujui pada tahap sebelumnya, yaitu proses Pengembangan dan pengumpulan feedback dari user. Sebelum mengimplementasikan suatu sistem, terlebih dahulu melakukan proses pengujian program untuk mengidentifikasi kesalahan pada sistem yang akan dikembangkan. Pada tahap ini juga biasanya memberikan umpan balik dan mendapatkan persetujuan terhadap sistem yang telah dibuat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Saat ini, sistem pekerjaan telemarketing di PT. Timexs Indonesia masih dilakukan secara manual, mulai dari pembagian data calon nasabah oleh leader dalam bentuk cetak hingga pelaporan hasil penawaran oleh sales. Proses manual ini menyebabkan keterlambatan laporan dan potensi manipulasi data. Oleh karena itu, penulis merancang sistem monitoring sales telemarketing yang bertujuan untuk mempermudah proses kerja, mempercepat pelaporan, serta meminimalisir kemungkinan manipulasi data oleh sales.

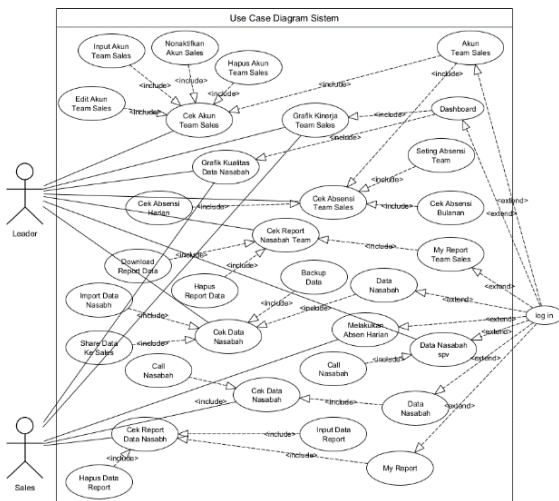
4.1. Perencanaan Aplikasi

Ini merupakan proses awal ketika membangun sebuah aplikasi, yaitu mengumpulkan data baik melalui wawancara atau observasi, menentukan

teknologi yang akan dipakai untuk membangun aplikasi, dan juga menentukan dari fitur apa saja yang nantinya akan di implementasikan kedalam sistem guna mencapai tujuan dari penelitian ini. Karna penulis mengambil objek dari leader dan sales yang ada di PT. Timexs Indonesia, oleh karna itu saya melakukan sesi wawancara kepada salah satu leader dari PT. Timexs Indonesia.

Selama sesi wawancara dan observasi berlangsung, ditemukan beberapa aspek paling penting dan krusial dalam proses pekerjaan antara sales dengan leader. Mulai dari proses awal leader membagikan data calon nasabah yang akan di call oleh sales, perkembangan nasabah yang sedang dalam proses pengajuan KTA, hingga pada laporan laporan yang dibutuhkan oleh leader sebagai bahan evaluasi sales dan juga bahan untuk laporan kepada manajer area.

4.2. Use Case Diagram Usulan



Gambar 2. Use Case Diagram Usulan

Dari gambar use case diagram usulan yang ada di atas, terdapat dua role yaitu Leader dan juga Sales dengan fungsinya masing masing. Berikut adalah penjelasan dari masing masing role tersebut :

1. Role Leader :

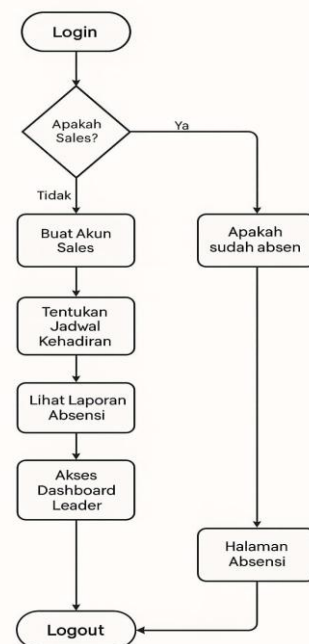
- Login, leader masuk ke dalam sistem menggunakan akun yang sudah ada untuk mengakses fitur-fitur manajerial.
- Memmanage akun sales, leader membuat akun untuk masing-masing Sales melalui halaman Akun Team Sales.
- Menentukan jadwal kerja, leader menetapkan jadwal kehadiran Sales dari hari Senin sampai Minggu.
- Melihat laporan absensi harian & bulanan, leader memantau laporan absensi masing-masing Sales baik secara harian maupun rekap bulanan.
- Melihat dashboard leader, leader melihat visualisasi grafik kinerja semua Sales dan kualitas data nasabah secara keseluruhan.

- Melihat data nasabah, leader mengakses data nasabah untuk melakukan penawaran Kredit Tanpa Agunan (KTA).
- Mengisi laporan call, leader mencatat hasil percakapan dengan calon nasabah melalui form call di halaman Call Nasabah.
- Melihat history call, leader mengakses histori hasil call dari seluruh Sales maupun miliknya sendiri.
- Menulis catatan tambahkan, leader memiliki akses untuk memonitor secara langsung performa Sales dan kualitas data nasabah melalui menu card di dashboard Sales.
- Memantau real-time kinerja sales,

2. Role Sales :

- Login, sales masuk ke dalam sistem menggunakan akun yang telah dibuat oleh Leader.
- Melakukan absensi, sales wajib melakukan absensi sebelum dapat mengakses dashboard.
- Melihat dashboard sales, sales dapat melihat grafik data nasabah serta grafik kinerjanya sendiri.
- Melihat data nasabah, sales mengakses data nasabah untuk melakukan penawaran Kredit Tanpa Agunan (KTA).
- Mengisi laporan call, sales mencatat hasil percakapan dengan nasabah melalui form call di halaman Call Nasabah.
- Melihat history call, sales dapat melihat histori hasil call yang telah dilakukan.
- Menlis catatan tambahkan, sales membuat catatan pribadi terkait nasabah atau informasi penting lainnya.

4.3. Flowchart Sistem Usulan



Gambar 3. Flowchart Sistem Usulan

Flowchart diatas menggambarkan bagaimana tahapan awal penggunaan aplikasi ketika baru digunakan. Pertama yang pastinya leader sudah memiliki akun khusus yang sudah dibuatkan sebelumnya oleh penulis untuk log in kedalam aplikasi. Kemudian sistem akan mengecek role dari user yang akan log in, jika yang log in adalah sales maka ada pengecekan absensi sebelum masuk ke halaman dashboard utama sales. Jika sales belum absen maka diwajibkan untuk absensi, jika sudah maka akan langsung diarahkan ke halaman dashboard utama. Namun, sebelum sales dapat log in, terlebih dahulu leader akan log in guna untuk mengatur jadwal kerja dan juga membuat akun-akun untuk para sales.

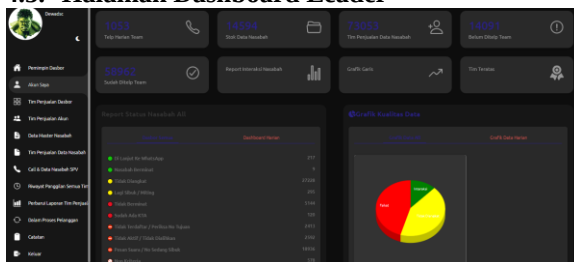
4.4. Halaman Log In



Gambar 4. Log In

Dari gambar diatas semua pengguna aplikasi diwajibkan log in, baik itu leader maupun sales. Pada tahap ini juga ketika log in sebagai sales maka akan diarahkan pada form absensi jika pengguna belum menginput absensi dengan lengkap. Jika role user yang log in adalah leader maka akan langsung diarahkan pada halaman dashboard leader.

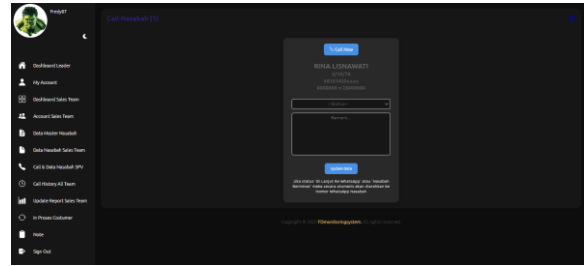
4.5. Halaman Dashboard Leader



Gambar 5. Dashboard Leader

Pada halaman ini, leader akan disajikan dengan tampilan visualisasi grafik dari kualitas data nasabah yang sudah di call oleh para sales, serta menampilkan juga status data nasabah yang sudah di call. Selain itu juga leader dapat memantau data nasabah baik yang sudah dibagikan kepada sales, data nasabah yang belum dibagikan, hingga pada data nasabah yang belum dilakukan panggilan oleh sales. Dengan adanya data tersebut leader akan dengan mudah manage data nasabah baik untuk dibagikan atau untuk disimpan terlebih dahulu.

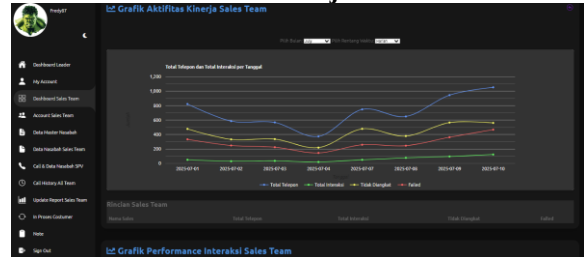
4.6. Halaman Call



Gambar 6. Halaman Call

Dari gambar yang diatas, leader ataupun sales dapat melakukan panggilan ke nasabah melalui halaman call. Data nomor telp dari nasabah pada halaman ini akan disamarkan, guna untuk meminimalisir potensi manipulasi data dari sales. Setelah pengguna aplikasi selesai, maka pengguna dapat secara langsung membuat laporannya dan otomatis akan terupdate pada dashboard leader.

4.7. Halaman Grafik Kinerja Sales



Gambar 7. Halaman Grafik Kinerja Sales

Dihalaman ini leader dapat memantau kinerja sales dalam bentuk visualisasi grafik dengan rentang waktu data yang ditampilkan adalah selama satu bulan, namun walaupun begitu terdapat juga menu untuk memfilter data yang diinginkan. Data tersebut nantinya akan ditampilkan pada sales. Yang menjadi pembedanya adalah pada sales hanya khusus untuk menampilkan user tersebut saja.

4.8. Pengujian Aplikasi

Pengujian dilakukan untuk memastikan sistem yang telah dirancang dan dibangun berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional pengguna. Metode pengujian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Black Box Testing, yang dimana pengujian dengan metode tersebut akan fokus pada output sistem berdasarkan input tertentu tanpa melihat struktur code dari sistem tersebut.

4.9. Tujuan Pengujian

Tujuan utama dari pengujian aplikasi ini adalah sebagai berikut :

- Memastikan bahwa setiap fitur berjalan sesuai dengan yang dirancang.
- Menilai kesiapan sistem sebelum diimplementasikan secara penuh di lingkungan kerja PT. Timexs Indonesia.

- c. Mendeteksi dan memperbaiki bug atau kesalahan pada sistem sebelum digunakan oleh seluruh user.

4.10. Metode Pengujian

Metode Black Box Testing digunakan karena sesuai untuk menguji semua fungsi utama yang ada di dalam sistem berdasarkan scenario penggunaan nyata. Pengujian dilakukan pada beberapa fitur inti dengan partisipasi langsung dari pengguna yang terdiri dari role Leader dan Sales.

4.11. Hasil Pengujian

Berikut adalah table dari rangkuman hasil pengujian terhadap fitur-fitur utama :

Table 2. Table Pengujian Fitur

No	Fitur Yang Diuji	Hasil Pengujian	Keterangan
1	Log In dan Hak Akses	Berhasil	Role sales dan leader sesuai akses
2	Absensi Sales	Berhasil	Data absensi tersimpan otomatis
3	Pembuatan Akun Sales	Berhasil	Dapat digunakan untuk login
4	Halaman Call dan Laporan Nasabah	Berhasil	Data laporan tampil secara real-time
5	Dashboard	Berhasil	Grafik tampil sesuai data call
6	Riwayat Call dan Catatan Tambahan	Berhasil	Data tampil berdasarkan user

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini berhasil mengembangkan sebuah aplikasi untuk sistem monitoring sales telemarketing di PT. Timexs Indonesia dengan menggunakan metode Rapid Application Development (RAD) sebagai pengganti proses pekerjaan sales dan leader yang sebelumnya masih menggunakan sistem yang manual. Aplikasi ini juga menawarkan peningkatan efisiensi operasional melalui fitur-fitur unggulan seperti dashboard kinerja yang real-time, grafik kualitas data nasabah, grafik kinerja sales selama satu bulan, dan laporan terperinci lainnya. Dengan adanya fitur tersebut dapat membantu para leader dalam mengevaluasi kinerja tim dengan lebih efektif dan akurat, sekaligus meminimalkan risiko kesalahan atau manipulasi data yang sering terjadi pada sistem manual. Bagi peneliti berikutnya, terdapat peluang untuk mengembangkan lebih luas lagi, seperti membangun aplikasi untuk platform diluar android, memperluas fungsionalitasnya untuk divisi lain, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] I. Alfajri, N. Faizah, and R. R. WP, "Aplikasi Sistem Persediaan Barang Gudang Pt. Berkah Pena Ilmu Menggunakan Android Studio Dan Metode Rapid Application Development (Rad)," *J. Indones. Manaj. Inform. dan Komun.*, vol. 4, no. 1, pp. 15–23, 2023, doi: 10.35870/jimik.v4i1.106.
- [2] Anggraini Puspita Sari, M. M. Al Haromainy, and Ryan Purnomo, "Implementasi Metode Rapid Application Development Pada Aplikasi Sistem Informasi Monitoring Santri Berbasis Website," *Decod. J. Pendidik. Teknol. Inf.*, vol. 4, no. 1, pp. 316–325, 2024, doi: 10.51454/decode.v4i1.348.
- [3] A. A. Rohmawati, "Implementasi Telemarketing Dalam Penawaran Produk Prohaji Pada Bank Muamalat Kcu Semarang," 2023, [Online]. Available: http://repository.unissula.ac.id/28629/%0Ahttp://repository.unissula.ac.id/28629/1/Manajemen_30401900059_fullpdf.pdf
- [4] C. Khumairah and N. H. Farhani, "Analisis Mitigasi Risiko Kredit Tanpa Agunan pada Produk BNI Fleksi PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.," *Semin. Nas. Akunt. dan ...*, 2022, [Online]. Available: <http://prosiding-old.pnj.ac.id/index.php/snampnj/article/view/5811>
- [5] Ayu Indah Setyowati, "Prosedur Pemberian Kredit Tanpa Agunan Pada PT Timexs Indonesia Di Surabaya," *J. Ris. Ekon. dan Akunt.*, vol. 1, no. 4, pp. 13–22, 2023, doi: 10.54066/jrea-itb.v1i4.952.
- [6] F. A. Nay and A. R. Lalang, "Penerapan Metode Interpolasi Newton dalam Menentukan Angsuran Kredit Tanpa Agunan Bank," *Leibniz J. Mat.*, vol. 3, no. 2, pp. 1–14, 2023, doi: 10.59632/leibniz.v3i2.282.
- [7] M. Yusman, "Sistem Informasi Data Pengendalian Masuk Keluar Kendaraan Pada Jasa Penitipan Motor," *J. Alih Teknol. Sist. Inf.*, vol. 3, no. 1, 2023.
- [8] R. Rodriguez, M. Roberts-Lombard, N. Høgevold, and G. Svensson, "Business-to-Business sellers' motivations in sales performance – A six-dimensional framework proposition," *South African J. Econ. Manag. Sci.*, vol. 26, no. 1, pp. 1–14, 2023, doi: 10.4102/sajems.v26i1.4923.
- [9] R. Agnihotri, N. N. Chaker, R. Dugan, J. M. Galvan, and E. Nowlin, "Sales technology research: a review and future research agenda," *J. Pers. Sell. Sales Manag.*, vol. 43, no. 4, pp. 307–335, 2023, doi: 10.1080/08853134.2023.2260108.