

Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Kinerja *Manager* Penjualan (Studi kasus pada PT.Astra Daihatsu Krakatau)

Dewi Ratnawati

Universitas Potensi Utama Medan

Korespondensi penulis: dewiratnawati820@gmail.com

Siti Aisyah

Universitas Potensi Utama Medan

Abstract. *Sales managers play an important role in the performance of private and national companies, one of which is PT. Astra Daihatsu Krakatoa. In carrying out its duties and responsibilities the branch office of PT. Astra Daihatsu has several branches in Medan, one of its branches is on Jl. SM King. The purpose of this study was to find out in detail what causes the management control system to be ineffective every month at PT. Astra Daihatsu Krakatau, To find out the obstacles faced in improving the performance of sales managers at PT. Astra Daihatsu Krakatau, To find out what efforts must be made to improve the performance of sales managers effectively. This research approach uses a descriptive approach and uses the Nvivo method. The effectiveness of the management control system to improve the performance of the sales manager (a case study on PT. Astra Daihatsu Krakatau) is sufficient, judging from the elements of the management control system. Such as the control system environment, environmental factors, control activities, information and communication, but there is an element of supervision that is still not effective. The sales manager has carried out the manager's responsibilities quite well which consists of planning the manager's performance strategy, evaluating, testing information, making manager reports, and following up on the manager's findings as well as providing recommendations on the weaknesses of existing management controls.*

Keywords: *Sales Manager, Management Control System, Performance*

Abstrak. *Manager penjualan sangat berperan penting dalam kinerja perusahaan swasta maupun nasional, salah satunya perusahaan PT. Astra Daihatsu Krakatau. Dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya kantor cabang PT. Astra Daihatsu memiliki beberapa cabang di kota medan salah satu cabangnya ada di Jl. SM Raja. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui secara detail apa saja penyebab terjadinya sistem pengendalian manajemen belum efektif setiap bulannya di PT. Astra Daihatsu Krakatau, Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam meningkatkan kinerja manager penjualan di PT. Astra Daihatsu Krakatau, Untuk mengetahui upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan kinerja manager penjualan secara efektif. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan menggunakan metode Nvivo. Efektivitas sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja *manager* penjualan (studi kasus pada PT. Astra Daihatsu Krakatau) sudah cukup memadai dilihat dari unsur-unsur sistem pengendalian manajemen. Seperti lingkungan sistem pengendalian, factor lingkungan, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, tetapi ada unsur*

Received November 30, 2022; Revised Desember 22, 2022; Januari 03, 2023

* Dewi Ratnawati, dewiratnawati820@gmail.com

pengawasan masih belum efektif. *Manager* penjualan telah melaksanakan tanggung jawab manager cukup baik yang terdiri dari merencanakan strategi kinerja manager, mengevaluasi, menguji informasi, membuat laporan *manager*, dan menindaklanjuti hasil temuan manager serta memberikan rekomendasi atas kelemahan pengendalian manajemen yang ada.

Kata kunci: *Manager* Penjualan, Sistem Pengendalian Manajemen, Kinerja

LATAR BELAKANG

A. Pendahuluan

Keberhasilan suatu organisasi baik besar maupun kecil bukan semata-mata ditentukan oleh sistem pengendalian manajemen yang tersedia, akan tetapi banyak ditentukan oleh kualitas kinerja *manager* yang berperan merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan organisasi yang bersangkutan.

Dimana dalam struktur organisasi tersebut setiap bagian memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda, dalam menjaga kekayaan perusahaan setiap tahunnya dilakukan audit untuk memeriksa asset perusahaan dan didalam memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi setiap bulannya perusahaan mengirimkan laporan dari setiap divisi ke kantor pusat. Nantinya setiap setahun sekali akan dilakukan audit oleh kantor pusat untuk memeriksa ketelitian dan keandalan laporan yang sudah dikirim setiap bulannya dimana hasil dari pemeriksaan digunakan untuk menilai sistem pengendalian manajemen yang dijalankan oleh perusahaan apakah sudah efektif atau belum.

Penyehatan dalam tubuh perusahaan merupakan satu faktor untuk mempertahankan perusahaan, yang diantaranya adalah pengembangan sistem pengendalian dimana pengendalian juga merupakan salah satu fungsi dasar dari manajemen. Objek dalam penelitian adalah pada PT. Astra Daihatsu Krakatau. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan yang ada dalam perusahaan, penelitian mencoba dan menemukan alternatif pemecahan masalah yang ada guna menjadi sebuah perbandingan untuk meningkatkan kinerja manager penjualan pada PT Astra Daihatsu Krakatau dengan pengumpulan data menggunakan data primer dan sekunder.

Oleh karena itu, maka diharapkan sistem pengendalian manajemen mampu untuk meningkatkan kinerja manager penjualan di PT.Astra Daihatsu Krakatau sekaligus menjadi alat untuk memantau dan mengevaluasi kinerja para karyawan secara keseluruhan agar apa yang menjadi visi misi dari perusahaan tercapai dengan baik.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang dideskripsikan diatas, maka rumusan masalah dari peneliti ini adalah :

1. Apa saja penyebab sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau belum efektif untuk meningkatkan kinerja manager penjualan?
2. Astra Daihatsu Krakatau untuk meningkatkan kinerja manager penjualan dalam tugasnya?
3. Bagaimana upaya sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau untuk meningkatkan kinerja manager penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apa saja penyebab sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau belum efektif untuk meningkatkan kinerja manager penjualan
2. Untuk mengetahui dan menganalisis apa saja kendala yang dihadapi sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan di PT.Astra Daihatsu Krakatau
3. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana upaya sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau untuk meningkatkan kinerja manager penjualan.

KAJIAN TEORITIS

A. Sistem Pengendalian Manajemen

1) Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen

Mulyadi (2016) mendefinisikan bahwa sistem pengendalian manajemen adalah suatu sistem yang digunakan untuk merencanakan sasaran masa depan yang hendak dicapai oleh organisasi, merencanakan kegiatan untuk mencapai sasaran tersebut, serta mengimplementasikan dan memantau pelaksanaan rencana yang telah ditetapkan. Selain itu pendapat Thomas Sumarsan (2015) mendefinisikan bahwa sistem pengendalian manajemen adalah suatu rangkaian tindakan dan berjalan secara terus menerus.

2) Faktor Lingkungan Yang Mempengaruhi Sistem Pengendalian Manajemen

Menurut COSO dalam Arens, Elder, Beasley (2012), faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan sistem pengendalian manajemen, yaitu:

1. Integritas dan nilai etika
2. Komitmen terhadap kompetensi
3. Partisipasi dewan direksi atau komite audit
4. Struktur organisasi

B. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Ravianto (2014) mengemukakan pengertian efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Artinya, apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya, maka dapat dikatakan efektif.

2. Indikator Pengukur Efektivitas

Indikator pengukuran efektivitas Makmur (2011), yaitu :

- a) Ketepatan perhitungan biaya.
- b) Ketepatan dalam pengukuran
- c) Ketepatan dalam menentukan pilihan.
- d) Ketepatan berfikir.
- e) Ketepatan dalam melakukan perintah.

C. Kinerja *Manager*

1. Pengertian Kinerja *Manager*

Simanjuntak (2018) menyatakan bahwa kinerja *manager* merupakan kemampuan para manajer untuk mengelola seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan demi memperoleh dana usaha dalam jangka pendek dan panjang.

2. Manfaat Dan Tujuan Penilaian Kinerja *Manager*

Pendapat Chusminah SM, R. Ati Haryati (2019) tujuan penilaian kinerja pada dasarnya meliputi :

1. Untuk mengetahui tingkat prestasi karyawan selama ini.
2. Pemberian imbalan yang serasi, misalnya untuk pemberian kenaikan gaji berkala, gaji pokok, dan insentif
3. Pengembangan SDM
4. Meningkatkan motivasi kerja dan etos kerja.
5. Sebagai salah satu sumber informasi untuk perencanaan SDM, karir, dan keputusan perencanaan sukses.

METODE PENELITIAN

A. Tahap Pengumpulan Data

Dalam tahapan ini peneliti mengumpulkan datanya menggunakan pendekatan kualitatif dan pengumpulan data kualitatif, karena data kualitatif berupa studi pustaka, wawancara, dokumentasi dan observasi yang dilakukan dengan cara riset tempat penelitian. Tahap Analisis Data, penelitian lapangan dengan cara dibawah ini:

a. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab antara wartawan dan narasumber yang artinya orang bertanya dan narasumber yang artinya orang yang memberikan informasi tentang apa yang akan diteliti, wawancara ini tidak menggunakan pemandu, wawancara ini harus dilakukan dengan cara bertatap muka.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses pengumpulan data, pengolahan, penyimpanan informasi berupa gambar, agenda, surat kabar, dan bahan referensi lainnya. Informasi yang ada didokumentasi akan diolah untuk dijadikan bahan penelitian

agar tidak terjadi kecurangan, dan agar tidak terjadi hal-hal yang diinginkan seperti pencurian dalam aset dan lainnya.

c. Observasi

Observasi adalah metode ini untuk mengetahui tentang kinerja manager penjualan yang ada di PT. Astra Daihatsu Krakatau, dengan cara pengamatan fenomena yang ada di tempat riset peneliti.

B. Tahap Analisis Data

Tahapan selanjutnya adalah tahap analisis data, tahapan ini peneliti menggunakan aplikasi NVivo, NVivo merupakan perangkat lunak guna untuk membantu para peneliti yang mengambil data kualitatif atau pendekatan kualitatif yang diproduksi oleh QSR Internasional, Nvivo ini perangkat yang membuat informasi berupa teks dan gambar.

Tahapan analisis data, peneliti mengolah datanya dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu tahapan pemecahan masalahnya dengan cara berfikir secara logika untuk menarik kesimpulan tentang penelitian ini secara logis atau masuk akal mengenai data yang diteliti oleh si peneliti. Pengolahan data dalam aplikasi NVivo dalam penelitian ini melalui tahapan:

1. Coding adalah kode yang telah dikumpulkan oleh peneliti dalam penelitiannya, coding di penelitian kualitatif untuk menyimpan informasi tentang variabel yang terkait agar dapat dijabarkan dalam penganalisisan.
2. Analysis maps adalah peta atau kerangka konsep dari penelitian yang dapat dibuat dengan menggunakan alat pemodelan.
3. Framework adalah kerangka yang kerjanya untuk meringkas tentang materi wawancara dari yang jumlahnya banyak menjadi jumlah yang lebih luas pemahamannya tentang peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pembahasan Penyebab Terjadinya Sistem Pengendalian Manajemen Belum Efektif Untuk Meningkatkan Kinerja Manager Penjualan PT. Astra Daihatsu Krakatau



Gambar 1.1

Penyebab Terjadinya Sistem Pengendalian Manajemen Belum efektif

Sumber : hasil penelitian Nvivo

Dari hasil gambar Nvivo diatas dapat dilihat bahwa masalah yang terjadi pada PT. Astra Daihatsu Krakatau adalah :

1. Karena masih banyak karyawan yang kurang memahami akan tanggung jawab dan tugasnya.
2. Kurangnya motivasi dari atasan, baik berupa reward, apresiasi, dan evaluasi terhadap hasil kinerja.
3. Kurangnya evaluasi yang dilakukan setiap bulannya untuk melihat kinerja dan perkembangan karyawan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Pelaksanaan sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan di PT. Astra Daihatsu Krakatau belum berjalan efektif. Hal tersebut dapat dilihat dari kinerja manager dan karyawan yang belum memahami sistem pengendalian manajemen itu sendiri dan kurangnya suatu tindakan manager dalam hal motivasi, evaluasi dan juga tanggung jawabnya terhadap penjualan.
2. Pelaksanakan sistem pengendalian manajemen pada PT. Astra Daihatsu Krakatau belum sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya yang benar, karena masih terdapat perencanaan pengendalian manajemen yang belum sepenuhnya dilaksanakan.
3. Ternyata yang menyebabkan sistem pengendalian manajemen ini belum berjalan efektif karena adanya lambat dalam mengambil sebuah keputusan atau tindakan.

B. Saran

Dalam melakukan penelitian mengenai efektivitas sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan, peneliti dapat memberikan saran atau masukan kepada :

1. Diharapkan Perusahaan PT. Astra Daihatsu Krakatau dapat meningkatkan strategi ataupun motivasi khususnya terkait dengan kinerja penjualan, karena hal ini merupakan suatu meningkatkan laporan penjualan setiap sebulan atau setahun.
2. Sebaiknya manager PT. Astra Daihatsu Krakatau dilakukan meeting evaluasi setiap sebulan sekali. Hal ini guna diperlukan untuk mendapatkan hasil penjualan yang meningkat setiap sebulan agar kinerja manager dapat diberikan apresiasi dari atasan dan dapat memberikan reward atau bonus karyawan yang telah mencapai targetnya.
3. Mengadakan review sistematis dan melakukan sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan sebagai upaya agar kinerja manager penjualan dapat menjalankan tugas dan tanggung jawabnya secara efektif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih saya ucapkan kepada pihak PT. Astra Daihatsu Krakatau dalam penelitian ini, baik kepala manager PT. Astra Daihatsu Krakatau maupun pihak Universitas potensi utama dan para karyawan yang ikut terlibat dalam kelancaran penelitian ini. Semoga penelitian ini dapat memberikan ilmu dan manfaat bagi kita semua yang terlibat didalamnya, amiin.

DAFTAR REFERENSI

- A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Bandung : Remaja Rosdakarya
- Ainnisya, R. N., & Susilowati, I. H. 2018. Pengaruh Penilaian Kinerja Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Pada Hotel Cipta Mampang Jakarta Selatan. *WidyaCipta*, II(1), 133–140.
<https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/widyacipta/article/view/2989>
- Alma, Buchari. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Anggreani, Fitri. 2016. Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Bermotor di Dealer PD. Lima Motor Cabang Cisalak. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*.
- Anthony dan Govindarajan. 2015. *Management Control System*, Edisi Pertama,. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta : PT. Grafindo Persada
- Bungkaes, H. R., Posumah, J. H., & Kiyai, B. (2013). Hubungan Efektivitas Pengelolaan Program Raskin dengan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Mamahan Kecapatan Gemeh Kabupaten Kepulauan Talaud. *Journal "Acta Diurna"*.
- Cascio, Wayne F. (2013). *Managing Human Resources*. New York: The McGrawHill Companies.
- Chusminah, C., & Haryati, R. A. (2019). Analisis Penilaian Kinerja Pegawai Pada Bagian Kepegawaian dan Umum Direktorat Jenderal P2P Kementerian Kesehatan. *Widya Cipta - Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 3(1), 61–70.
<https://doi.org/10.31294/widyacipta.v3i1.5203>
- David, F.R (2010) *Tujuan Sistem Pengendalian manajemen*. Konsep, Jakarta: Salemba Empat edisi 12
- Darmawan, Deni. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Daryanto dan Suryatri, Darmiatun. 2013. *Pendidikan Karakter di Sekolah*. Yogyakarta : Gava Media.
- Daulay, D. Dkk. (2017: 218, 219, 220, 222). *Manajemen*. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqli, Medan.

- Dhanang Tias Anggoro, Rulin Yunestri, Shafirah Nurlita Chaniago. *Sistem pengendalian manajemen*. Tulungagung: UII Press
- Dicky Saputra, N. L. (2017). Pengaruh Reward (Penghargaan) Dan Punishment (Sanksi) Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan PT. Kereta Api Indonesia (PERSERO) Divisi Regional II Sumatera Barat. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Volume 8, Nomor 1, Januari 2017 ISSN:2086-5031, 1-14.
- Edy Sukarno. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Eko Widodo,Suparno.2015."Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia".Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Fahmi, Irham. 2016. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Hadari Nawawi. 2016.*Manajemen Sumber Daya Manusia*.Gadjah MadaYogyakarta.
- Halim,Abdul dkk.2003. *Sistem Pengendalian Manajemen* Edisi Revisi Yogyakarta:UPP AMP YKPN
- Halim, Y. C. (2018) „Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Audit Report Lag Periode 2013-2016 Di Bursa Efek Indonesia“, *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), p. 54. doi: 10.24912/jmie.v2i1.1655.
- Herlina Vanessa Vitaradiaz . 2013. Analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit pada kpri universitas brawijaya malang. Malang: SarjanaPress
<https://jimfeb.ub.ac.id> . *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*
- Heliani,Universitas Nusa Putra. 2019. Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Gaya Kepemimpinan Sebagai Variabel Moderating. Bandung : Sarjana Press. *Jurnal Aktiva : Riset Akuntansi dan Keuangan*
- Indriantoro, Nurdan Bambang Supomo. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Fahmi, Irham. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta
- Kasmir. (2017). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Marwing,S.2016. *Sistem pengendalian manajemen*. Makassar: Sarjana press
- Makmur, 2011. *Efektivitas Kebijakan Kelembagaan Pengawasan*. Bandung : PT. Refika Aditma
- McClelland, D. C., J.W. Atkinson, R.A. Clark & E.L. Lowell. (1953). *The Achievement Motive*, Princeton, NJ: Van Nostrand.
- McClelland, David C . (1961). *The Achieving Society*. (Mind Tools Content Team: *McClelland's Human Motivation Theory*). (Diakses pada 6 Maret 2019). <http://www.mindtools.com/pages/article/human-motivation-theory.htm>
- Mulyadi. (2011). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Musa, Sitti Hardianti. 2013. Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen untuk Meningkatkan Kinerja Manajer Penjualan pada PT. Hasrat Abadi Manado. *Jurnal EMBA*. Vol.1 No. 4.
- Mintje, N. (2013). *Pengaruh TQM, Sistem Penghargaan Dan Sistem Pengukuran Kinerja Terhadap Kinerja Manajerial* Pada PT. Air Manado.
- Merchant, Kenneth A., and Wim Van der Stede. "Sistem pengendalian manajemen: pengukuran, Kinerja, Evaluasi, dan Insentif." (2014).
- Musa, Sitti Hardianti. "Evaluasi sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manajer penjualan pada PT. Hasrat Abadi Manado." (2013).
- Moleong (2010). *2010 /2011 Metode Penelitian Kuantitatif*. Stikes Palembang.
- Nirwandar. Sapt. 2016. *Halal Life Style*. Disajikan pada Seminar Nasional FosSEI. Samantha Krida Universitas Brawijaya, 6 September 2016
- Nurroh, S. 2017. "Filsafat Ilmu. Assingment Paper of Philosophy of Geography Science." Universitas Gajah Mada: 5–29.
- Pekei, Beni. 2016. *Konsep dan Analisis Efektifitas Pengelolaan Keuangan Daerah Di Era Otonomi*. Cetakan Pertama. Jakarta: Taushia.
- Ravianto J. 2014. *Produktivitas dan Pengukuran*, Jakarta. Binaman Aksara,
- Rafiq, A. (2019). *Pengaruh Budaya Organisasi dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Yayasan Dompot Dhuafa* Jakarta, 3(1).
- Rivai, V. and Bastri, A.F.M., 2005. *Performance Appraisal: Sistem yang tepat untuk menilai kinerja karyawan dan meningkatkan daya saing perusahaan*. PT RajaGrafindo Persada
- Rivai, Veithzal; Sofyan Basir; Sarwono Sudarto; Arifiandy Permata Veithzal. 2013. *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan* dari Teori ke Praktik, edisi 1, cetakan 1. Jakarta: Rajawali Pers.
- Senia Suci Pratiwi. 2011. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Bab II Bandung:Unikom
- Sedarmayanti. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Refika Aditama
- Simanjuntak, P. (2016). *Manajemen dan Evaluasi Kinerja* (L. P. F. E. Indonesia (ed.)).
- Sitti Hardianti Musa .2013. "Evaluasi sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manajer penjualan" *Jurnal emba: Jurnal riset ekonomi, manajemen, bisnis dan akuntansi* vol.1 no.4 desember 2013, hal. 1790-1798. Issn 2303-1174
- Simamora, Henry (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIEY
- Sofyandi, Herman. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Sugiyono, 2013, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. (Bandung: ALFABETA)
- Tendean Anggreini Brenda. Dkk. 2018. Pengaruh Struktur Sistem Pengendalian Manajemen, Proses Sistem Pengendalian Manajemen dan Sistem Penghargaan

- Terhadap Kinerja Manajerial (Studi Pada Rsud Sulawesi Utara). *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. 13(3).
- Thomas Sumarsono (2010) *Sistem pengendalian management*. Konsep, Jakarta: Salemba Empat edisi 12
- Wibisono, Faizin Wahid. (2013). "ANALISIS DAN IMPLEMENTASI ACCESS POINT PADA PT. SELARAS CITRA TERABIT MENGGUNAKAN SOFTWARE THE DUDE". Skripsi. Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan komputer, Amikom. Yogyakarta
- Wibowo. (2017). *Manajemen Kinerja*. Edisi Kelima. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- Winardi. 2016. *Kepemimpinan dalam Manajemen*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. Yulia Dwi Cahya, 2014. *Efektivitas sistem pengendalian manajemen pendapatan dalam meningkatkan kinerja perusahaan pada pt. Kebayoran pharma cabang palembang*. Palembang: Sarjana Press <http://repository.um-palembang.ac.id>
- Yetti, N. H. S., & Gowon, M. (2015). Pengaruh Struktur Pengendalian Manajemen dan Proses Pengendalian Manajemen terhadap Kinerja Perbankan Kota Jambi. *Jurnal Penelitian Universitas Jambi: Seri Humaniora*, 11(2), 43436.