

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

Dewi Ratnawati^{a,1}, Siti Aisyah^{b,2}

^{a,b}Universitas Potensi Utama, Jl. KL. Yos Sudarso Km. 6,5 No. 3-A, Medan, 20241
dewiratnawati820@gmail.com¹, aisyah10041993@gmail.com²

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 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

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

Disubmit: 14 Februari 2023 Info Artikel :
Direview: 16 Maret 2023

Diterima : 12 April 2023

Copyright © 2023 - Journal UPU. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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. Oleh karena itu, sistem pengendalian manajemen adalah salah satu alat yang diperlukan oleh organisasi untuk mengatur aktivitas anggota organisasi melalui para pemimpin (*manager*) organisasi agar sesuai dengan tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan maka perusahaan harus memiliki kinerja yang berkualitas dan sistem yang baik, salah satunya adalah sistem pengendalian manajemen. 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.

Cascio (2013) berpendapat bahwa kinerja *manager* merupakan suatu proses yang luas memerlukan manajer mengidentifikasi, memfasilitasi, dan mendorong kinerja dengan mengusahakan umpan balik tepat waktu dan secara konstan memfokuskan perhatian setiap orang pada sasaran akhir. Oleh karena itu kinerja manager yang handal dan berkompeten sangat dibutuhkan bagi sebuah perusahaan. Hal ini sejalan dengan Penelitian yang telah dilakukan oleh Marwings (2016) dengan judul Evaluasi sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Indonesia di Makassar yang hasil penelitiannya secara parsial variable evaluasi sistem pengendalian manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan manager penjualan pada PT. Diana Indonesia di kota Makassar. 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.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan kepada bapak Dicky Zani selaku *manager* penjualan adapun permasalahan yang muncul pada sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau adalah belum dilaksanakannya kontrol atau pengawasan dan evaluasi secara rutin dan maksimal pada kinerja *manager* penjualan, pegawai yang terlibat pada kegiatan penjualan termasuk para sales dan sistem penjualan yang dilaksanakan dilapangan Hal ini dapat dilihat dari data penjualan perusahaan yang mengalami penurunan apalagi pada masa covid. Sebaiknya manager penjualan melakukan peningkatan motivasi atau promosi penjualan disetiap media *online* atau *offline*.

Kendala dibagian promosi yaitu kemampuan para karyawan dalam menggunakan sosmed dalam mempromosikan produknya. Seharusnya ketika mobilitas untuk memasarkan produk secara langsung selama PPKM covid-19 dibatasi, setiap karyawan harus mampu berkreasi dan cakap menggunakan teknologi sebagai sarana untuk memasarkan produk yang ingin dijual agar tetap terjangkau oleh para konsumen. Selain itu menurut Bapak Purwanto selaku Admin Gudang mengatakan bahwa seharusnya evaluasi penjualan dilakukan setiap bulannya untuk melihat kinerja dan perkembangan penjualan di

PT.Astra Daihatsu Krakatau. Namun kenyataannya hal ini tidak dilakukan,meting sesuai dengan SOP (*standar operational prosedur*) yang telah ditetapkan.OODefenisi efektivitas pekerjaan adalah salah satu hal kemampuan untuk melakukan sesuatu yang tepat berdasarkan pada tujuan yang sudah ditetapkan atau direncanakan. Pada penelitian Yulia Dwi Cahya (2014) yang berjudul Efektivitas sistem pengendalian manajemen pendapatan dalam meningkatkan kinerja perusahaan pada PT. Kebayoran Pharma cabang Palembang dimana hasil penilitiannya menunjukkan bahwa sistem pengendalian masih jauh kata sempurna. Disisi lain menurut Bapak Medi selaku sales/marketing mengatakan bahwa kinerja manajer penjualan dan para sales serta pegawai yang terlibat dalam aktivitas penjualan menurun juga disebabkan oleh kurangnya motivasi dari atasan, baik berupa reward,apresiasi dan evaluasi terhadap hasil kerja manajer penjualan beserta para sales.

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 manajer penjualan?
- 2) Apa saja kendala yang dihadapi sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau untuk meningkatkan kinerja manajer penjualan dalam tugasnya?
- 3) Bagaimana upaya sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau untuk meningkatkan kinerja manajer 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 manajer penjualan
- 2) Untuk mengetahui dan menganalisis apa saja kendala yang dihadapi sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manajer penjualan di PT.Astra Daihatsu Krakatau
- 3) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana upaya sistem pengendalian manajemen di PT. Astra Daihatsu Krakatau untuk meningkatkan kinerja manajer penjualan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

A. *Sistem Pengendalian Manajemen*

Dari pengertian sistem pengendalian manajemen menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian manajemen merupakan sistem yang digunakan untuk berkomunikasi yang sangat penting untuk suatu tujuan perusahaan serta dapat meningkatkan suatu strategi agar mendapatkan hasil yang maksimal.

B. *Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen*

Menurut Anthony dan Govindarajan (2015) yang dialih bahasakan oleh Kurniawan dan Krista tujuan utama dari Sistem Pengendalian Manajemen adalah sebagai berikut :

Memastikan (sejauh mungkin) tingkat keselarasan tujuan (*goal congruence*) yang tinggi. Dalam proses yang sejajar dengan tujuan, manusia diarahkan untuk mengambil tindakan yang sesuai dengan kepentingan pribadi mereka sendiri, yang sekaligus juga merupakan kepentingan perusahaan.

C. Indikator Pengukur Siste, Pengendalian Manajemen

Menurut Natalia (2010), “Sistem pengendalian manajemen diukur dari beberapa sub sistem yang saling berkaitan, yaitu:

- a) Pemrograman
- b) Penganggaran
- c) Akuntansi
- d) Pelaporan dan ,pertanggungjawaban untuk membantu manajemen mempengaruhi oranglain dalam sebuah perusahaan.

D. Efektivitas

Dari beberapa pendapat para ahli mengenai efektivitas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu. Jadi, Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai. Dimana makin besar persentase target yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya.

E. 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.

F. Kinerja Manager

Kinerja adalah suatu kegiatan kesediaan seseorang atau sekelompok orang dalam melakukan kegiatan serta menyempurnakan sesuai dengan tanggung jawabnya dengan hasil yang sesuai diharapkan. 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.

G. Indikator Pengukur Efektivitas

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.

3. METODE

Adapun dalam pelaksanaan penelitian ini, ada beberapa metode pelaksanaan yang dilakukan dalam menyelesaikan penelitian ini dengan sistematis dan struktur yaitu:

A. Lokasi dan waktu Penelitian

Penelitian ini dimulai pada tanggal 01 Maret sampai dengan 28 Maret 2022 di PT. Astra Daihatsu Krakatau pada bagian Sistem Pengendalian Manajemen dan kinerja manager penjualan PT Astra Daihatsu Krakatau beralamat di jalan Krakatau ujung no.238

B. Realisasi Pemecah Masalah

Adapun penentuan rumusan masalah pada penelitian ini merujuk kepada fenomena yang telah dijelaskan di latar belakang masalah penelitian sebagai berikut:

- 1) Melakukan strategi-strategi sesuai dengan Catur Dharma dan *Cort Value* perusahaan.
- 2) Melakukan sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan pada PT. Astra Daihatsu Krakatau.
- 3) Menentukan waktu penelitian dan mengetahui kinerja perusahaan terhadap penjualan setiap bulannya pada sales.
- 4) Menentukan dan melaksanakan penelitian lapangan seperti observasi, wawancara dan dokumentasi pada PT. Astra Daihatsu Krakatau.

C. Khalayak Sasaran Penelitian

Khalayak sasaran yang dipilih pada saat penelitian adalah manager penjualan, sales, dan kepala gudang PT. Astra Daihatsu Krakatau.

D. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat

Beberapa faktor yang mendukung penelitian ini berjalan secara efektif adalah data penjualan yang mempengaruhi peningkatan penjualan dan membantu para karyawan dalam hal gaji dan bonus karyawan. Sedangkan faktor penghambatnya adalah keterbatasan peneliti untuk mendapatkan data hasil penjualan dan wawancara sehingga peneliti hanya bisa mengungkapkan secara singkat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Astra Internasional Daihatsu Medan Krakatau atau biasa disingkat dengan ADM adalah Agen Tunggal Pemegang Merk mobil Daihatsu di Indonesia. Sebagai ATPM, ADM merupakan satu-satunya perusahaan yang berhak mengimpor, merakit dan membuat kendaraan bermerk Daihatsu di Indonesia. Kendaraan Daihatsu sepenuhnya didistribusikan oleh Astra melalui Divisi *Daihatsu Sales Operation* yang memiliki 137 jaringan penjualan di seluruh Indonesia, di mana 71 outlet penjualan merupakan cabang langsung dari Astra. PT Astra Daihatsu Motor (ADM) mengawali sejarahnya pada tahun 1973. Pada tahun 1973, Astra mendapatkan hak untuk mengimpor kendaraan Daihatsu ke Indonesia. Pada tahun 1976, PT Astra International ditunjuk menjadi agen tunggal, importir dan distributor tunggal kendaraan Daihatsu di Indonesia.

PT Astra International, Daihatsu Motor Co., Ltd. dan Nichimen Corporation bersama-sama mendirikan pabrik pengepresan plat baja, PT Daihatsu Indonesia pada tahun 1978. Kemudian pada

tahun 1983, pabrik mesin PT Daihatsu Engine Manufacturing Indonesia (DEMI) didirikan. Pada tahun 1987, PT Nasional Astra Motor didirikan sebagai agen tunggal dan pengimpor kendaraan Daihatsu

menggantikan posisi PT Astra International. Kemudian pada tahun 1992, PT Astra Daihatsu Motor didirikan melalui penggabungan 3 perusahaan yaitu PT Daihatsu Indonesia, PT Daihatsu Engine Manufacturing Indonesia dan PT National Astra Motor.



Gambar 1

Logo PT.Astra Daihatsu

Sumber : <http://web.Daihatsu.co.id/companyprofile>

Daihatsu melambangkan produksi mobil yang didalamnya menciptakan berbagai merk sebagai produk otomotif yang dihasilkan oleh perusahaan. Selain itu Daihatsu pun mengartikan produk otomotif yang sederhana dalam menemani perjalanan masyarakat luas. Daihatsu Sahabatku atau *innovation for tomorrow* yang diartikan oleh perusahaan digeluti yaitu sahabat, setia, dan kenyamanan yang seiring sejalan dengan kerja keras para karyawan PT. Astra Daihatsu Krakatau guna memberikan layanan dan kenyamanan saat berkendara yang terbaik bagi pelanggannya. Diberi warna biru untuk menampilkan kesan konstan (sesuai yang tetap) seperti halnya kendaraan yang tetap digunakan dan diperlukan dalam keseharian masyarakat. Sistem pengendalian manajemen adalah suatu alat aktivitas untuk menentukan strategi penjualan yang telah diterapkan dan upaya agar mencapai tujuan. Jadi tanggung jawab dan pemahaman adalah perbuatan atau tingkah laku individu baik yang dilakukan secara sengaja atau tidak sengaja, sehingga akan memunculkan kesadaran pada individu untuk sadar akan kewajibannya. Kurangnya motivasi belum memenuhi *standart operasional* perusahaan pada PT. Astra Daihatsu Krakatau sehingga penyebab terjadinya sistem pengendalian manajemen belum efektif pada PT. Astra Daihatsu Krakatau bahkan pada kenyataannya selama covid 19 gaji para *manager* dan sales tidak *full* dibayarkan, bonus dan insentif juga macet dibayarkan, sehingga para karyawan ditingkat bawah berupa sales tidak maksimal dalam bekerja dan hanya bekerja seadanya saja. Hal ini menyebabkan para pihak karyawan manajemen PT. Astra Daihatsu Krakatau dalam melaksanakan aturan tersebut contohnya kepala *manager* umum mampu melaksanakan kontrol, pengawasan dan evaluasi terhadap kinerja *manager* setiap divisi, termasuk *manager* penjualan beserta para pegawai.

Berikut beberapa lampiran hasil penelitian dan dokumentasi dalam nvivo pada PT. Astra Daihatsu Krakatau :



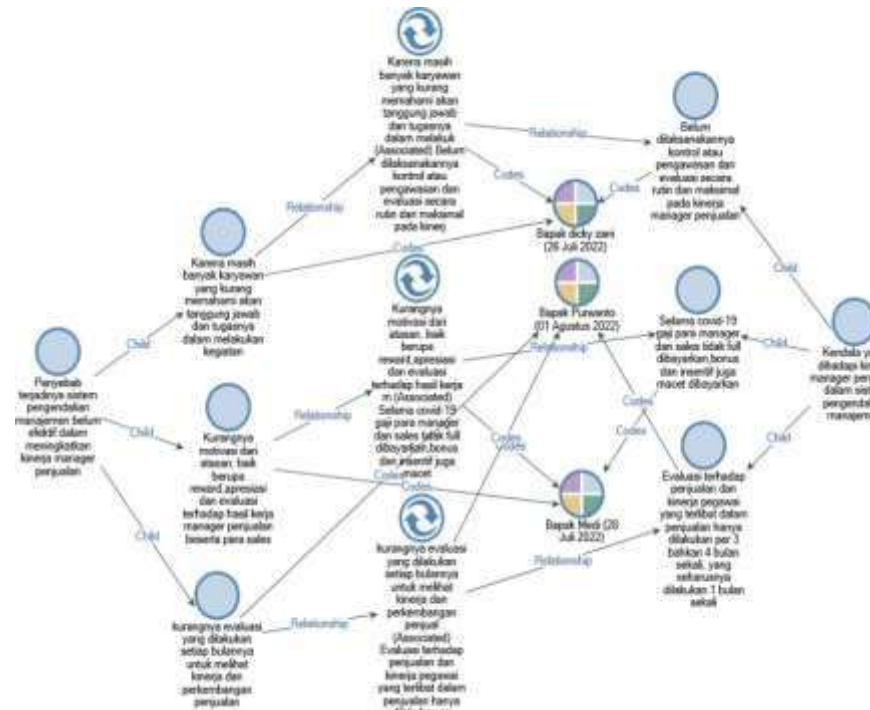
Gambar 2

Dokumentasi PT. Astra Daihatsu Krakatau



Gambar 3

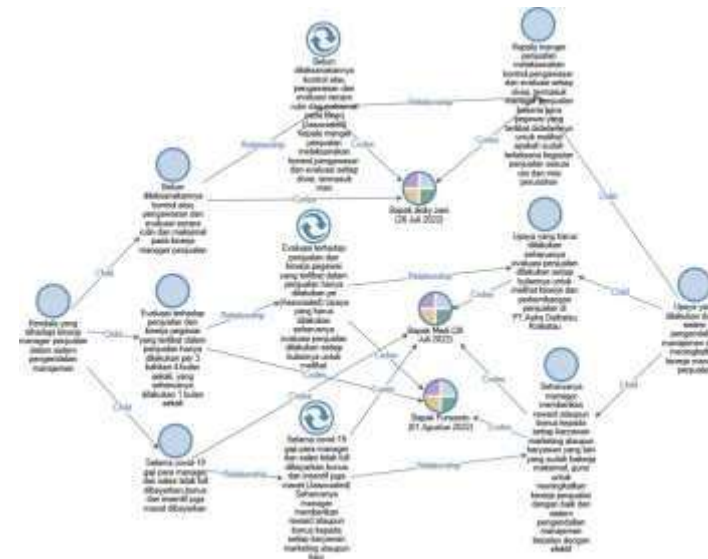
Dokumentasi PT. Astra Daihatsu Krakatau



Gambar 4

Penyebab Terjadinya Sistem Pengendalian Manajemen Belum efektif

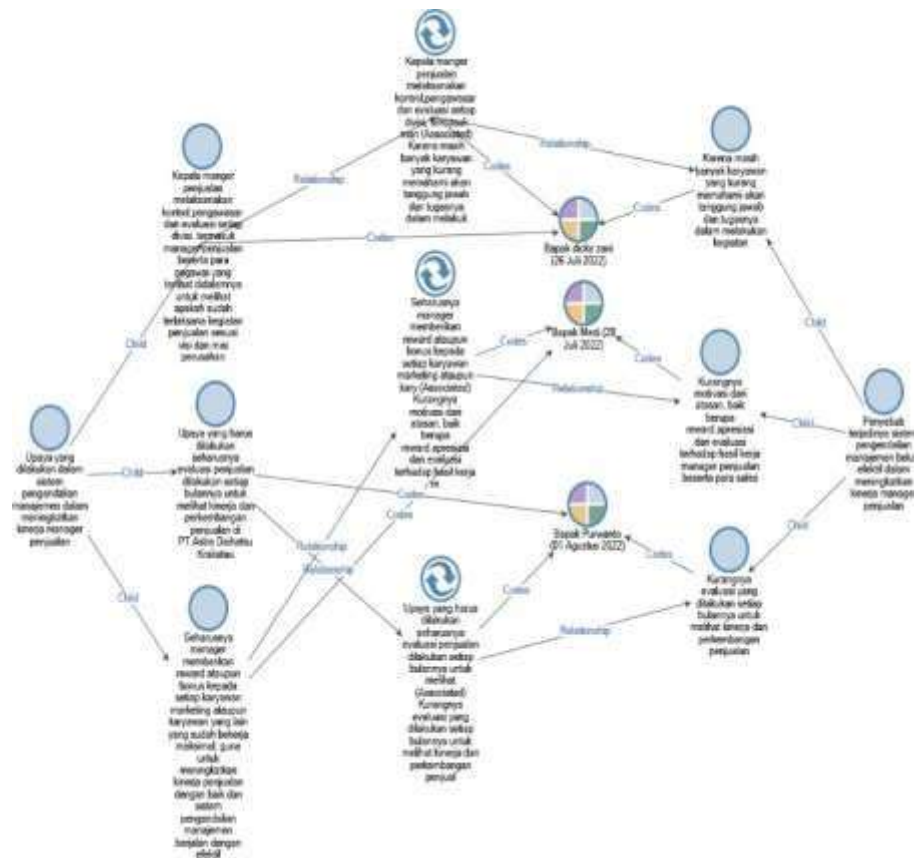
Sumber : hasil penelitian Nvivo



Gambar 5

Kendala Yang Dihadapi Dalam Menjalankan Kinerja *Manager* Penjualan

Sumber : hasil penelitian Nvivo



Gambar 6

Upaya Yang Harus Dilakukan Dalam Menjalankan Kinerja *Manager* Penjualan

Sumber : hasil penelitian Nvivo

5. KESIMPULAN

Dari hasil tabel penelitian pada PT. Astra Daihatsu Krakatau yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa kinerja manager penjualan dapat dikatakan efektif mungkin selain meningkatkan kinerja penjualan. Permasalahan yang timbul dalam kinerja manager penjualan adalah mengenai sistem pengendalian manajemen yang belum efektif karena disebabkan oleh beberapa hal. Dimana masih banyak tugas kinerja manager penjualan dalam meningkatkan angka penjualan bertujuan agar karyawan dapat menerima *reward* atau bonus. Berdasarkan analisis hasil penelitian pada PT Astra Daihatsu Krakatu maka dapat disimpulkan berapa hal sebagai berikut :

- 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) Pelaksanan 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.

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.

REFERENSI

- [1] A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Bandung : Remaja Rosdakarya
- [2] Alma, Buchari. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- [3] Anggreani, Fitri. 2016. Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Bermotor di Dealer PD. Lima Motor Cabang Cisalak. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*.
- [4] Anthony dan Govindarajan. 2015. *Management Control System*, Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- [5] Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta : PT. Grafindo Persada
- [6] Bungkaes, H. R., Posumah, J. H., & Kiyai, B. (2013). Hubungan Efektivitas Pengelolaan Program Raskin dengan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Mamahan Kecamatan Gemeh Kabupaten Kepulauan Talaud. *Journal "Acta Diurna"*.
- [7] Cascio, Wayne F. (2013). *Managing Human Resources*. New York: The McGrawHill Companies.
- [8] David, F.R (2010) *Tujuan Sistem Pengendalian manajemen*. Konsep, Jakarta: Salemba Empat edisi 12
- [9] Darmawan, Deni. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- [10] Eko Widodo, Suparno. 2015. "Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia". Yogyakarta: Pustaka Pelajar Fahmi, Irham. 2016. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- [11] Hadari Nawawi. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Gadjah Mada Yogyakarta.
- [12] Halim, Abdul dkk. 2003. *Sistem Pengendalian Manajemen* Edisi Revisi Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- [13] 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.
- [14] 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*
- [15] Indriantoro, Nurdan Bambang Supomo. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- [16] Hartono, I. K., & Kasmin, M. A. (2021). Electronic Marketing Model for Higher Education.
- [17] Hartono, I. K., & Kasmin, M. A. (2021). Electronic Marketing Model for Higher Education.

- [18] Kurniawan, R. (2014). Peranan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha masyarakat Kecamatan Batang Toru (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidimpuan).
- [19] Arafah, S. (2019). Pengukuran Efektivitas Pemasaran Tagline Iklan Shopee Dalam Melihat Minat Konsumen. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam*, 4(2), 80-91.
- [20] Miko, J., & Yudrieka, T. (2020). Sosiodemografi Memoderasi Pemahaman Masyarakat Dengan Mendeterminasi Terhadap Minat Investasi di Pasar Modal (Studi Kasus: Masyarakat Kota Medan). Muhammadiyah University North Sumatra.
- [21] Hartono, H., Sadikin, M., Sari, D. M., Anzelina, N., Lestari, S., & Dari, W. (2020). Implementation of Artifical Neural Networks with Multilayer Perceptron for Analysis of Acceptance of Permanent Lecturers. *Jurnal Mantik*, 4(2), 1389-1396.
- [22] Ridwan, M., & Hutagalung, M. A. K. (2020). Analisis Pengaruh e-Banking Terhadap Pelayanan dan Kemudahan Perbankan Syariah dalam Bertransaksi (Studi Kasus Masyarakat Kota Medan). *NUKHBATUL'ULUM: Jurnal Bidang Kajian Islam*, 6(2), 221-243.
- [23] Al-Butary, B., Murtani, A., Soemitra, A., & Muda, I. (2021). HOW THE EFFECT OF ONLINE TRANSPORTATION ON COMMUNITY WELFARE THROUGH UNEMPLOYMENT VARIABLESCOVID 19 IN MEDAN CITY. *Journal of Contemporary Issues in Business & Government*, 27(6).