

**PENGARUH IMPLEMENTASI SISTEM MANAJEMEN MUTU STANDAR
NASIONAL INDONESIA *INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR
STANDARDIZATION* (SNI ISO) (9001:2015) DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
PT. WIJAYA KARYA BETON TBK
(WILAYAH PENJUALAN VI)
MAKASSAR**

SKRIPSI

Oleh
MULIANI
NIM 105720470414



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

**PENGARUH IMPLEMENTASI SISTEM MANAJEMEN MUTU STANDAR
NASIONAL INDONESIA *INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR
STANDARDIZATION* (SNI ISO) (9001:2015) DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
PT. WIJAYA KARYA BETON TBK
(WILAYAH PENJUALAN VI)
MAKASSAR**

**MULIANI
NIM 105720470414**

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memproleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

HALAMAN PERSEMBAHAN

PERSEMBAHAN

“Karya Ilmiah ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku yang selalu mendukung serta mendoakanku dalam kesabarannya .”

MOTTO

“Jadilah engkau yang kakinya berada di tanah, namun cita-citanya menggantung di langit.”

“ Sholat dan sabar . “QS. Al-Insyirah: (5) Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, (6) Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Manjadda Wajada.”

“ Walau rasa takut begitu keras mencengkram, walau kekuatan tak cukup memadai. Namun kita harus tetap melangkah hingga batas akhir. Hidup selalu diawali dengan proses perjuangan, indahkan setiap proses biarkan ia membentuk dan membuatmu menjadi lebih bermakna. ”



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No.259 Telp. (0411) 860 132 Makassar 90221

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : "Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu Standar Nasional Indonesia *International Organization for Standardization* (SNI ISO) (9001:2015) dalam meningkatkan penjualan pada PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (wilayah penjualan VI) Makassar."

Nama : Muliani
Nim : 105720470414
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa Skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan Tim Penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Sabtu, 11 Agustus 2018 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 11 Agustus 2018

Menyetujui

Pembimbing I

Dr. Buyung Romadhoni. SE., MSI
NIDN: 0028087801

Pembimbing II

Samsul Rizal SE., MM
NIDN: 0907028401

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM: 903078

Ketua Jurusan Manajemen

Muh. Nur Rasyid. SE., MM
NBM: 1085576



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas Nama Muliani, Nim : 105720470414, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0010 / 2018 M, Tanggal 29 Dzulkaidah 1439 H / 11 Agustus 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Manajemen S1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

29 Dzulkaidah 1439 H

Makassar, _____

11 Agustus 2018 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawasan Umum: Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM. (.....)
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE.,MM. (.....)
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim, HR, SE.,MM. (.....)
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Buyung Romadhoni, SE., M.Si (.....)
2. Faidhul Adziem, SE., M.Si. (.....)
3. Alamsjah, SE., MM. (.....)
4. Drs. H. Hamzah Limpo, M.Si. (.....)

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Ismail Rasulong, SE.,MM
NBM : 903078



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No.259 Telp. (0411) 860 132 Makassar 90221

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muliani
Stambuk : 105720470414
Program Studi : Manajemen
Dengan Judul : "Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu Standar Nasional Indonesia *International Organization for Standardization* (SNI ISO) (9001:2015) dalam meningkatkan penjualan pada PT. Wijaya Karya Beto. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar 11 Agustus 2018
Yang Membuat Pernyataan.



Diketahui O.c.



Dekan Fakultas Ekonomi

Ismail Rasulong, SE. MM
NBM : 903078

Ketua Jurusan Manajemen

Muh. Nur Rasyid. SE., MM
NBM: 1085576

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena limpahan Rahmat dan Karunia-Nya skripsi yang berjudul “Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) dalam meningkatkan penjualan PT Wijaya Karya Beton tbk (Wilyah Penjualan VI) Makassar” dapat diselesaikan. Pelaksanaan penelitian skripsi ini sedikit mengalami kesulitan dan hambatan, namun berkat kerja keras penulis dan adanya bimbingan dan bantuan dari beberapa pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis sadar bahwa skripsi ini dapat terselesaikan seperti sekarang ini karena berkat bantuan dari orang-orang yang selama ini telah membantu, mendukung dan membimbing penulis. Untuk itu penulis tak lupa menyampaikan terimah kasih kepada :

1. Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE.,MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Ismail Rasulong, SE. MM selaku Dekan beserta seluruh Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Bapak Nur Rasyid. SE. MM selaku Ketua Jurusan beserta seluruh Dosen Manajemen Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. Buyung Romadhoni. SE. MM dan Bapak Samsul Rizal. SE. MM. Selaku Dosen pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak membantu penulis melalui saran dan kritik yang diberikan demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Staf Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.

6. Kedua orang tuaku,serta saudara-saudaraku penulis ucapkan banyak terima kasih untuk semua bimbingannya, nasehatnya dan dukungannya hingga penulis bisa jadi seperti sekarang,.
7. Pimpinan serta karyawan PT Wijaya Karya Beton tbk (Wilyah Penjualan VI) Makassar yang telah memberi izin meneliti sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dengan baik.
8. Buat teman-teman Manajemen 2 angkatan 2014 yang telah banyak membantu selama perkuliahan.
9. Serta semua pihak tanpa terkecuali yang turut membantu penulis selama ini namun tidak sempat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya, penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari unsur kesempurnaan, masih banyak terdapat kekeliruan dan kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan ilmu maupun minimnya pengalaman penulis miliki. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun guna kesempurnaan tugas akhir ini.

Semoga segala bentuk bantuan yang penulis terima dan berbagai pihak dibalas oleh Allah SWT dan semoga tugas akhir ini dinilai ibadah di sisi-Nya dan bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya, khususnya pada lingkungan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Akhirnya, semoga segenap aktivitas yang kita lakukan mendapat bimbingan dan Ridho dari-Nya. Amin.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalam`alaikum Wr.Wb

Makassar, 2018

Muliani

ABSTRAK

MULIANI, Tahun 2018 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh implementasi SNI ISO (9001:2015) dalam meningkatkan penjualan pada PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Data diperoleh dari data primer yaitu melalui penyebaran kuisisioner. Responden penelitian adalah seluruh karyawan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar. Kuesioner diolah dengan menggunakan aplikasi SPSS 22.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar agar menerapkan SNI ISO (9001:2015) dengan baik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan PT. Wijaya Karya Beton, Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar. Dilihat dari nilai koefisien determinan yang ditunjukkan oleh *Adjusted R square* yaitu sebesar 0,960 menunjukkan bahwa 96,0% hal ini berarti sebesar 96,0% implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar sedangkan sebesar 4 % dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: Sistem Manajemen Mutu, SNI ISO (9001:2015), Penjualan

ABSTRACT

MULIANI, year 2018 this research aims to know the extent of the influence of the implementation of the SNI ISO (9001:2015) in increasing the sales of PT Wijaya Karya tbk Concrete (The sale of VI) Makassar. This research using quantitative research methods. Data obtained from the primary data through the dissemination of the questionnaire. The respondents of the research are all employees of PT Wijaya Karya tbk Concrete (The sale of VI) Makassar. The questionnaires were processed using SPSS application 22.

This research is expected to be input for PT Wijaya Karya tbk Concrete (The sale of VI) Makassar in order to implement the SNI ISO (9001:2015) fine. The results showed that implementation of the SNI ISO (9001:2015) significant positive effect in increasing the sales of PT Wijaya Karya tbk Concrete (The sale of VI) Makassar, where Adjusted R square of 0.961 point out that 96.0% SNI ISO (9001:2015) effect on the sales of PT Wijaya Karya tbk Concrete (The sale of VI) Makassar while a 4% is explained by other factors not examined in this study.

Keywords: Quality management system, SNI ISO (9001: 2015), Sales

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERNYATAAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Sistem Manajemen Mutu.....	7
B. SNI ISO (9001:2015)	10
C. Penjualan	19

D. Penelitian Terdahulu	24
E. Kerangka Pikir	27
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Jenis Penelitian	28
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	28
C. Defenisi OperasionalVariabel dan Pengukuran	28
D. Populasi dan Sampel	32
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Teknik Analisis	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	39
B. Deskriptif Data Atas Variabel Penelitian	65
C. Hasil Penelitian	71
D. Pembahasan	81
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN.....	87

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul Tabel	Halaman
Tabel 2.1	Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Persepsi Pelanggan Tentang Mutu.....	8
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu	21
Tabel 2.3	Data penjualan Tahun 2013-2017	27
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel	30
Tabel 4.1	Data penjualan Tahun 2013-2017	64
Tabel 4.2	Karakteristik Pengembalian Kuesioner	65
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	66
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	67
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	69
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Kerja.....	70
Tabel 4.7	Deskripsi Variabel SNI ISO (9001:2015).....	72
Tabel 4.8	Deskripsi Variabel Penjualan.....	75
Tabel 4.9	Uji Validitas.....	77
Tabel 4.10	Uji Realibilitas Variabel Penelitian.....	78
Tabel 4.11	Uji Determinasi.....	79
Tabel 4.12	Uji t	80

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pikir.....	26
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	41
Gambar 4.2	Karakteristik Tingkat Pengembalian Kuesioner	66
Gambar 4.3	Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....	67
Gambar 4.4	Karakteristik Berdasarkan Usia.....	68
Gambar 4.5	Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	69
Gambar 4.6	Karakteristik Berdasarkan Lama Kerja.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Penelitian.....	87
2. Jawaban Kuesioner.....	90
3. Karakteristik Responden	92
4. Uji Validitas.....	94
5. Uji Reabilitas.....	102
6. Regresi Linear Sederhana.....	103
7. Data Penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar.....	104
8. Surat Balasan Penelitian dari PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar.....	105

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan era globalisasi saat ini persaingan bisnis berjalan begitu sangat pesat, baik pada pasar domestik maupun pasar Internasional atau global. Persaingan global yang terjadi dalam beberapa dasawarsa terakhir ini menuntut upaya strategi bisnis diberbagai sektor usaha. Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mampu memberikan kepuasan kepada pelanggannya dengan memberikan mutu produk yang baik, harga lebih kompetitif, pengiriman produk yang lebih cepat dan pelayanan yang lebih baik dari pesaing. Produk dengan mutu kurang baik, pengiriman lambat membuat pelanggan akan merasa tidak puas.

Perkembangan persaingan pasar global dipengaruhi oleh besarnya kemampuan dari beberapa negara industri menjual produk dengan kualitas yang bermutu tinggi dan harga yang murah. Dunia pemasaran dewasa ini selain harus bersifat *customer oriented* juga harus bersifat *competitive oriented*. Sehingga Perusahaan harus mampu mengikuti persaingan dalam dunia pasar bebas jika ingin bertahan (*survive*) dan bersaing.

Pasar domestik saat ini mengalami perkembangan yang begitu pesat, sehingga persaingan perusahaan sangat kompetitif. Pesaing secara terus menerus meningkatkan kemampuannya untuk mencapai *competitive advantage* agar dapat bertahan dan bersaing dalam industrinya. Persaingan bisnis yang semakin pesat, menimbulkan banyak konsekuensi bagi perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya.

Indonesia sebagai salah satu negara tidak dapat mengasingkan diri dari pergaulan Internasional, utamanya pada perdagangan bebas. Indonesia

belum bisa memenuhi kebutuhannya sendiri, Indonesia harus membuka diri dengan bergabung dalam pasar Internasional agar dapat memperluas pemasaran produknya. Namun, tantangannya dalam pasar Intenasional terdapat begitu banyak produk-produk dari negara lain yang akan menjadi pesaing.

Akhir tahun 2015 merupakan momen penting di antara negara-negara ASEAN karena telah diberlakukan MEA (Masyarakat Ekonomi Asian). Perdagangan barang dan jasa di antara negara-negara anggota ASEAN berlangsung secara bebas tanpa hambatan. Dalam konteks pemberlakuan (Masyarakat Ekonomi Asian) daya saing adalah satu-satunya kekuatan untuk bersaing.

Masyarakat Ekonomi Asian (MEA) adalah salah satu bentuk pasar dunia dalam lingkup Asia. Adanya MEA (Masyarakat Ekonomi Asian) akan terjadi perdagangan barang, jasa, modal dan investasi yang bergerak bebas tanpa halangan, secara geografis diharapkan pertumbuhan ekonomi dikawasan ini menjadi merata dan menjadi pasar dunia. Kesiapan Indonesia sangat diperlukan menghadapi MEA (Masyarakat Ekonomi Asian) bila tidak ingin bangsa Indonesia hanya akan menjadi pangsa pasar bagi Negara ASEAN lainnya. (Widodo., 2016)

Bagian terpenting yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah mempertahankan konsumen. Konsumen merupakan pengguna barang/jasa yang dipergunakan untuk kepentingan pribadi maupun sosial. Konsumen akan sangat selektif terhadap suatu produk yang ingin dikonsumsinya. Konsumen cenderung mempertimbangkan suatu produk yang memiliki kualitas tinggi dan telah teruji. Untuk mendapatkan perhatian dari konsumen,

perusahaan harus mampu memenuhi harapan konsumen. Solusinya yaitu dengan melihat standar Manajemen Mutu yang diakui secara nasional maupun Internasional.

Standar Nasional Indonesia (SNI) adalah satu-satunya standar yang berlaku secara nasional di Indonesia. SNI dirumuskan oleh Komite Teknis (dulu disebut sebagai Panitia Teknis) dan ditetapkan oleh BSN. Badan ini menggantikan fungsi dari Dewan Standardisasi Nasional (DSN). Dalam melaksanakan tugasnya Badan Standardisasi Nasional berpedoman pada Peraturan Pemerintah No. 102 Tahun 2000 tentang Standardisasi Nasional. (BSN., 2017)

Negara-Negara Masyarakat Ekonomi Eropa (MEE) bersepakat memunculkan sistem standar yang dikenal dengan istilah "International Organization for Standardization" (ISO). ISO adalah organisasi standar sistem kualitas di luar pemerintahan (*Non-Government Organization/NGO*) yang berdiri sejak tahun 1947, yang terakui secara Internasional dan saat ini beranggotakan tidak kurang dari 140 negara termasuk Indonesia.

Sejak tahun berdirinya pada tahun 1947 federasi ISO memiliki visi untuk membuat satu standar Pemastian Mutu (*Quality Assurance*) yang dikemudian hari juga dikenal dengan istilah Sistem Manajemen Mutu (*Quality Manajemen Sistem*). ISO mempunyai tiga misi utama, yaitu: 1). Mengembangkan standar Internasional, 2). Menyebarkan informasi tentang standar Internasional, dan 3). Mempromosikan implementasi standar Internasional. (Poerwanto., 2016)

Produk-produk ISO yang terkenal antara lain: ISO 9000 Series yang memuat tentang standar Sistem Manajemen Mutu. ISO 14000

Series yang memuat tentang standar Sistem Manajemen Lingkungan. ISO TS 17025 yang memuat tentang standar Pengujian dan Kalibrasi di Laboratorium. ISO TS 16949 yang memuat tentang standar Sistem Manajemen Mutu di industri otomotif. ISO 19011 yang memuat tentang standar Audit Sistem Manajemen Mutu dan Lingkungan, standar ini digunakan untuk menggantikan ISO 10011 (Audit Sistem Manajemen Mutu) dan ISO 14010, ISO 14011, ISO 14012 (Audit Sistem Manajemen Lingkungan). (Poerwanto., 2016)

PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKA Beton Tbk.) didirikan sebagai salah satu anak perusahaan BUMN PT Wijaya Karya (Persero)Tbk pada 11 Maret 1997 dengan visi untuk menjadi perusahaan terkemuka di industri produk beton pracetak. Saat ini WIKA Beton Tbk merupakan produsen beton pracetak terbesar di seluruh Indonesia bahkan Asia Tenggara. Keunggulan lain dari WIKA Beton Tbk adalah telah memiliki 14 (empat belas) pabrik yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia yang pertumbuhan industri konstruksinya tinggi dan menerapkan pola *Precast Engineering-Production-Installation* (EPI). WIKA Beton Tbk telah memiliki 3 anak usaha yakni PT Wijaya Karya Komponen Beton (WIKA KOBE) pada tahun 2012, PT Wijaya Karya Krakatau Beton pada akhir tahun 2013, dan PT Citra Lautan Teduh pada September 2014 serta 1 perusahaan asosiasi yakni PT Wijaya Karya Pracetak Gedung pada akhir tahun 2016.

Bidang usaha PT Wijaya Karya Beton, Tbk yaitu beton pra-cetak, merupakan komponen struktur atau arsitektur yang dibuat dari beton bertulang biasa atau prategang yang dibuat secara fabrikasi sebelum komponen dipasang pada struktur konstruksi bangunan (gedung,

jembatan, bangunan air, dermaga, jalan raya, kereta api, dan lain-lain). Serta juga memberikan layanan jasa pendukung yang terdiri dari *enjinering*, instalasi, distribusi, konstruksi, serta jasa *post-tensioning* guna menunjang kegiatan produksi dan penjualan produk.

SNI ISO (9001:2015) bukan merupakan standar produk, karena tidak menyatakan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh produk/jasa. SNI ISO (9001:2015) hanya merupakan standar Sistem Manajemen Kualitas. Namun diharapkan dengan standardisasi SNI ISO (9001:2015) dapat meningkatkan penjualan pada PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wiayah PenjualanVI) Makassar.

Melihat dari permasalahan tersebut penulis tertarik mengangkat judul “Pengaruh Implementasi **Sistem Menejemen Mutu SNI ISO (9001:2015) Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wiayah Penjualan VI) Makassar.**” Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari penerapan SNI ISO (9001:2015) dalam meningkatkan penjualan.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu apakah penerapan Standar SNI ISO (9001:2015) berpengaruh dalam meningkatkan penjualan pada PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wiayah Penjualan VI) Makassar pada pasar domestik maupun global?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat penjualan pada PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wiayah Penjualan VI)

Makassar setelah bersertifikasi Standar Mutu SNI ISO (9001:2015) pada pasar domestik maupun pasar global?

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan akan dapat memperluas pengetahuan dan pengalaman penulis dalam berinteraksi langsung dengan karyawan perusahaan, sehingga dapat menjadi bahan perbandingan antara teori yang pernah didapatkan dengan fakta empiris yang ada di lapangan.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan penambah informasi, referensi, serta dapat dijadikan sebagai perbandingan bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian dengan objek penelitian ataupun judul penelitian yang sama dimasa yang akan datang. Penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai bahan untuk melakukan kajian dan diskusi mengenai Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015).

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber peningkatan proses produksi agar produk tetap digemari serta menjadi pilihan konsumen baik lokal maupun mancanegara yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

b. Bagi Karyawan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai motivasi untuk terus mengembangkan proses produksi PT. Wijaya Karya Beton. Tbk

(Wiayah Penjualan VI) Makassar yang berkualitas dan diminati oleh konsumen.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Sistem Manajemen Mutu

“Sistem Manajemen Mutu (SMM) merupakan sekumpulan prosedur terdokumentasi dan praktik-praktik standar untuk manajemen sistem yang bertujuan memastikan kesesuaian dari suatu proses dan produk (produk dan jasa) terhadap kebutuhan dan persyaratan tertentu yang ditentukan oleh pelanggan dan organisasi.” (Siahaan et al., 2017:8)

Sistem Manajemen Mutu adalah suatu cara operasi yang digunakan oleh organisasi untuk membantu memenuhi tujuannya dan juga memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan sehingga kualitas produk dan jasa dapat terjamin kualitasnya. Sebuah Sistem Manajemen Mutu yang baik dapat membawa manfaat bagi organisasi dari semua ukuran dan semua sektor. (Siahaan et al., 2017:39).

Berdasarkan dari pengertian diatas dapat kita simpulkan bahwa Sistem Manajemen Mutu adalah serangkaian kegiatan yang terus berevolusi dalam mengembangkan mutu.

Umumnya suatu sistem memiliki karakteristik sebagai berikut: (1) mengarah pada entropi (kehilangan energi), (2) eksistensinya dalam ruang dan waktu, (3) memiliki batasan, (4) memiliki lingkungan, (5) adanya subsistem, dan (6) adanya supra sistem. (Tunas., 2005) dalam (Tukiran., 2016:3). Ciri dari mutu adalah adanya spesifikasi atau keunggulan dari suatu barang atau jasa yang dapat membedakannya dari yang lain, dan dapat memuaskan pelanggannya karena pemenuhannya terhadap kebutuhan. (Tukiran., 2016:3)

Berdasarkan sudut pandang pelanggan, ada banyak faktor yang mempengaruhi penentuan produk berdasarkan mutu. Keputusan pelanggan

untuk membeli suatu produk juga dipengaruhi oleh banyak faktor. Selanjutnya Takeuchi dan Quelch dalam (Tukiran, 2016:10) mendeskripsikan faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi pelanggan berdasarkan waktu sebelum, pada saat, dan sesudah membeli suatu produk, seperti yang dikutip oleh Gaspersz dalam (Tukiran., 2016:10).

Tabel 2.1 Faktor-faktor yang Memengaruhi Persepsi

Pelanggan tentang Mutu.

Sebelum Membeli produk	Saat Membeli produk	Sesudah Membeli produk
<ul style="list-style-type: none"> • Image atau citra dan nama merek produsen • Opini dari teman • Reputasi toko atau tempat penjualan • Publikasi hasil-hasil penjualan produk • Harga untuk kinerja yang diiklankan 	<ul style="list-style-type: none"> • Spesifikasi kinerja • Komentar dari penjualan produk • Kondisi atau persyaratan jaminan • Kebijakan perbaikan dan pelayanan • Program-program pendukung • Harga untuk kinerja yang ditetapkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemudahan instalasi dan penggunaan • Penanganan perbaikan, pengaduan, jaminan • Efektivitas pelayanan purnajual • Kendala produk • Kinerja komparatif

Sumber: Vincent Gaspersz, *Total Quality Management*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama (2005) dalam (Tukiran., 2016: 11)

Menurut (Gasperz., 2002) dalam (Siahaan et al., 2017:9) tujuan dari Sistem Manajemen Mutu sebagai berikut:

1. Memastikan kesesuaian dari suatu produk dan produk terhadap kebutuhan atau persyaratan tertentu.

2. Kesesuaian antara kebutuhan dan persyaratan yang ditetapkan pada suatu standar tertentu terhadap proses dan produk yang dihasilkan oleh organisasi.
3. Memberikan kepuasan kepada pelanggan melalui pemenuhan kebutuhan dan persyaratan proses dan produk yang ditentukan pelanggan dan organisasi.
4. Kepuasan pelanggan adalah reaksi emosional dan rasional positif pelanggan. Untuk mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan, segenap personil organisasi dituntut untuk memiliki kompetensi dalam menjalankan tugas dan tanggungjawabnya masing-masing.

Menurut (Gasperz., 2002:17) dalam (siahaan et al., 2017:10) menjelaskan beberapa manfaat dari penerapan Sistem Manajemen Mutu antara lain:

1. Meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan melalui kepastian mutu yang terorganisasi dan sistematis melalui kebijakan, prosedur dan intruksi yang berkaitan dengan mutu yang telah direncanakan dengan baik.
2. Meningkatkan *image* organisasi serta daya saing dalam memasuki pasar global melalui pengakuan secara internasional bagi organisasi yang telah menerapkan Sistem Manajemen Mutu.
3. Memberi peluang untuk membuka pasar baru bagi organisasi yang telah memperoleh sertifikasi ISO dan secara otomatis terdaftar pada lembaga sertifikasi.

4. Meningkatkan mutu dan produktivitas melalui kerjasama dan komunikasi yang lebih baik, sistem pengendalian yang konsisten, serta pengurangan dan pencegahan pemborosan karena operasi internal menjadi lebih baik.
5. Meningkatkan kesadaran mutu dalam organisasi.
6. Memberikan pelatihan secara sistematis kepada seluruh karyawan dan manajer organisasi melalui prosedur-prosedur dan instruksi-instruksi yang terdefinisi secara baik.

B. SNI ISO (9001:2015)

Badan Standardisasi Nasional dibentuk dengan Keputusan Presiden No. 13 Tahun 1997 yang disempurnakan dengan Keputusan Presiden No. 166 Tahun 2000 tentang kedudukan, tugas, fungsi, kewenangan, susunan organisasi dan Tata Kerja Lembaga Pemerintah Non Departemen sebagaimana telah beberapa kali diubah dan yang terakhir dengan Keputusan Presiden No. 103 Tahun 2001, merupakan Lembaga Pemerintah Non Departemen dengan tugas pokok mengembangkan dan membina kegiatan standardisasi di Indonesia. Badan ini menggantikan fungsi dari Dewan Standardisasi Nasional (DSN). Dalam melaksanakan tugasnya Badan Standardisasi Nasional berpedoman pada Peraturan Pemerintah No. 102 Tahun 2000 tentang Standardisasi Nasional. (BSN., 2017)

Standar Nasional Indonesia (SNI) adalah satu-satunya standar yang berlaku secara nasional di Indonesia. SNI dirumuskan oleh Komite Teknis (dulu disebut sebagai Panitia Teknis) dan ditetapkan oleh BSN. Agar SNI memperoleh penerimaan yang luas antara para stakeholder, maka SNI dirumuskan dengan memenuhi *WTO Code of good practice*, yaitu:

1. *Oppeness* (keterbukaan)

Terbuka bagi semua agar semua *stakeholder* yang berkepentingan dapat berpartisipasi dalam pengembangan SNI.

2. *Transparency* (transparan)

Transparan agar semua *stakeholder* yang berkepentingan dapat mengikuti perkembangan SNI mulai dari tahap pemrograman dan perumusan sampai ketahap penetapannya sehingga dapat dengan mudah memperoleh semua informasi yang berkaitan dengan pengembangan SNI.

3. *Consensus and impartiality* (konsensus dan tidak meihak)

Tidak memihak dan konsensus agar semua *stakeholder* dapat menyalurkan kepentingannya dan diperlakukan secara adil.

4. *Effectiveness and relevance*

Efektif dan relevan agar dapat memfasilitasi perdagangan karena memperhatikan kebutuhan pasar dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

5. *Coherence*

Koheren dengan pengembangan standar internasional agar perkembangan pasar negara kita tidak terisolasi dari perkembangan pasar global dan memperlancar perdagangan internasional.

6. *Development dimension* (berdimensi pembangunan)

Berdimensi pembangunan agar memperhatikan kepentingan publik dan kepentingan nasional dalam meningkatkan daya saing perekonomian nasional. (BSN., 2017)

Sejarah ISO 9001 dimula dengan dibentuknya ISO *federation* pada tahun 1947, tepatnya pada 23 Februari 1947. Sekitar tahun 1940, adalah tahun-tahun terjadinya perang Dunia Kedua. Industri militer pada saat itu adalah industri yang sangat penting dan dibutuhkan dalam menyediakan kebutuhan untuk pasukan sekutu yang sedang berperang. Negara Inggris dapat dikatakan sebagai negara yang menetapkan standar kualitas pertama untuk kebutuhan seleksi *supplier* dalam penyediaan kebutuhan militer terutama untuk alat persenjataan dan amunisinya. (Tukiran., 2016:19)

ISO 9001 adalah standar acuan internasional bagi organisasi yang ingin membangun dan menerapkan Sistem Manajemen Mutu. Standar Sistem Manajemen Mutu ISO 9001 yang berisikan persyaratan yang harus diadopsi oleh organisasi tidak dimaksudkan untuk menyeragamkan sistem manajemen organisasi-organisasi yang mengadopsinya. Standar ISO 9001 memberikan persyaratan terkait sistem manajemen mutu yang berlaku umum di seluruh dunia dan berlaku umum untuk seluruh jenis organisasi dan untuk seluruh bidang kerja atau bidang usaha yang ada di seluruh dunia. (Tukiran., 2016:16-17)

“ISO 9001 adalah standar persyaratan untuk organisasi yang melakukan aktivitas desain, pengembangan, produksi, sampai instalasi dan pelayanan kepada pelanggannya. (Tukiran, 2016:21). Standar ISO 9001 adalah suatu standar yang berisikan terkait persyaratan-persyaratan sistem manajemen mutu yang diterbitkan oleh IOS (International Organization for Standardization).” (Tukiran., 2016: 14)

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa ISO (*international Standar Organization*) merupakan standar internasional bagi suatu organisasi yang sedang mengembangkan Sistem Manajemen Mutu, baik itu yang terkait pada suatu produk maupun yang terkait dengan proses atau sistem manajemen.

Bab ruang lingkup ISO (9001:2015) dikatakan bahwa sistem manajemen mutu yang dibangun dan diterapkan berdasarkan ISO 9001 ini cocok untuk organisasi yang:

- a) Membutuhkan untuk menunjukkan kemampuannya untuk secara konsisten menyediakan produk atau pelayanan yang memenuhi pelanggan dan hukum yang berlaku dan persyaratan peraturan, dan
- b) Bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan melalui penerapan yang efektif dari sistem, termasuk proses untuk peningkatan berkesinambungan dari sistem dan jaminan kesesuaian dengan pelanggan dan hukum dan peraturan persyaratan yang berlaku.

(Tukiran., 2016:17)

Standar ISO 9001 memberikan persyaratan yang harus diadopsi oleh suatu organisasi dalam suatu Sistem Manajemen Mutu organisasi milik sendiri dan kemudian melaksanakannya dengan konsisten. Badan sertifikasi yang telah memiliki akreditasi dapat memberikan penilaian (*certification audit*) dan mengeluarkan sertifikasi ISO 9001 sebagai bukti bahwa organisasi tersebut telah memenuhi semua persyaratan yang tertulis dalam ISO 9001. Sertifikasi ini berlaku tiga tahun dan secara regular dalam waktu enam bulan atau satu tahun sekali, badan sertifikasi tadi akan melakukan audit kembali (*surveillance audit*). (Tukiran., 2016:16)

Jenis dan tujuan penetapan dan pemberlakuan standar-standar dikelompokkan dalam beberapa jenis, antara lain: standar produk, standar proses, standar sistem manajemen, dan standar metode uji. Apa pun jenis dan bidang cakupannya, tujuan penetapan dan pemberlakuan standar didasarkan pada:

- a. Memberikan kepastian, kelancaran dan efisiensi transaksi perdagangan di dalam negeri dan dengan dunia internasional, baik antar produsen maupun antara produsen dan masyarakat.
- b. Meningkatkan efisiensi produksi, membentuk persaingan usaha yang sehat dan transparan, memacu kemampuan inovasi, serta meningkatkan kepastian usaha.
- c. Meningkatkan perlindungan bagi konsumen, masyarakat, kelestarian fungsi lingkungan hidup, dan negara. (BSN., 2013:39)

Sistem Manajemen Mutu dalam SNI ISO (9001:2008) melibatkan dua elemen berupa jaminan mutu dan pengendalian mutu. Jaminan mutu merupakan keseluruhan kegiatan yang terencana dan resmi yang dimaksudkan untuk memberikan kepercayaan bahwa keluaran akan memenuhi tingkat mutu yang diinginkan. Sedangkan, pengendalian mutu adalah keseluruhan kegiatan dan teknik dalam proses yang dimaksudkan untuk menciptakan karakteristik mutu tertentu. Kegiatan ini mencakup pemantauan, mengurangi kemungkinan perubahan atau perbedaan, penghilangan sebab-sebab yang diketahui dan usaha-usaha untuk meningkatkan keefektifan ekonomi. (BSN., 2013:51)

“Sedangkan SNI ISO (9001:2008) mencakup pengelolaan program perencanaan, kegiatan bisnis, sumber daya dan kejadian yang

didorong oleh manajemen, berlaku di seluruh perusahaan dan proses. Sistem ini dilaksanakan dan dikelola dengan tujuan untuk menjamin bahwa keluaran proses akan memenuhi persyaratan mutu pembeli, dan secara logis menjamin peningkatan dan kemajuan perusahaan.” (BSN., 2013: 51-52)

SNI ISO (9001:2008) dilaksanakan dengan pendekatan proses perbaikan berkesinambungan melalui Perencanaan-Lakukan-Periksa-Tindakan (*Plan-Do-Check-Act* atau PDCA). Dengan pendekatan PDCA setiap proses melewati perencanaan matang, implementasi Jelas dan terukur, evaluasi dan analisa data akurat, serta tindakan perbaikan dan pemantauan pelaksanaan yang sesuai agar benar-benar membawa dampak perbaikan bagi organisasi. (BSN., 2013:53)

Perbedaan penerapan SNI ISO (9001:2008) dilakukan berlandaskan pada delapan prinsip manajemen kualitas. Prinsip-prinsip ini dapat digunakan sebagai suatu kerangka kerja yang membimbing organisasi pada peningkatan kerja.

1. Fokus pada pelanggan

Organisasi bergantung pada pelanggan mereka, karena itu manajemen organisasi harus memahami kebutuhan pelanggan sekarang dan yang akan datang. Organisasi harus giat berusaha memenuhi kebutuhan yang melebihi ekspektasi pelanggan tidak hanya di saat sekarang melainkan juga di masa mendatang.

2. Kepemimpinan

Pemimpin organisasi harus menetapkan kesatuan tujuan dan arah dari organisasi. Mereka harus menciptakan dan memelihara lingkungan

internal agar orang-orang dapat menjadi terlibat secara penuh dalam pencapaian tujuan dan sasaran organisasi yang telah ditetapkan.

3. Keterlibatan SDM

Sumber Daya Manusia pada semua tingkatan merupakan faktor sangat penting dan menjadi kunci keberhasilan organisasi. Keterlibatan SDM penting untuk diarahkan bagi manfaat organisasi dalam mencapai sasaran dan tujuan.

4. Pendekatan Proses

Suatu hasil yang diinginkan akan tercapai secara efisien, apabila aktivitas dan sumber daya yang berkaitan dikelola sebagai suatu proses. Suatu proses dapat didefinisikan sebagai perpaduan yang berurutan dari orang, material, metode, mesin dan peralatan, dalam suatu lingkungan guna menghasilkan nilai tambah output bagi pelanggan.

5. Pendekatan Sistem Terhadap Manajemen

Pengidentifikasian, pemahaman dan pengelolaan, dari proses-proses yang saling berkaitan sebagai suatu sistem, akan memberikan kontribusi pada efektivitas dan efisiensi organisasi dalam mencapai tujuan-tujuannya.

6. Perbaikan Terus Menerus

Peningkatan terus menerus dari kinerja organisasi secara keseluruhan harus menjadi tujuan tetap dari organisasi. Peningkatan terus-menerus didefinisikan sebagai suatu proses yang berfokus pada upaya berkelanjutan dalam meningkatkan efektivitas atau efisiensi organisasi untuk memenuhi kebijakan dan tujuan dari organisasi itu. Peningkatan berkelanjutan membutuhkan langkah-langkah konsolidasi dalam

menanggapi dan menjawab perkembangan kebutuhan serta harapan pelanggan, juga dalam menjamin suatu proses dinamis yang dapat menanamkan budaya mutu di dalam organisasi melalui Sistem Manajemen Mutu.

7. Pendekatan Faktual Dalam Pembuatan Keputusan

Keputusan yang efektif adalah keputusan yang berdasarkan pada analisis data dan informasi untuk menghilangkan akar penyebab masalah, sehingga masalah- masalah kualitas dapat terselesaikan secara efektif dan efisien.

8. Hubungan Pemasok Yang Saling Menguntungkan

Suatu organisasi dan pemasok adalah saling tergantung dan suatu hubungan yang saling menguntungkan akan meningkatkan kemampuan bersama dalam menciptakan nilai tambah. (BSN., 2013: 53).

1. Indikator Variabel SNI ISO (9001:2015)

- a. Fokus pada pelanggan
- b. Kepemimpinan
- c. Keterlibatan orang
- d. Pendekatan proses
- e. Peningkatan
- f. Pengambilan keputusan berdasarkan bukti
- g. Manajemen relasi. (Siahaan et al., 2017:24)

Sedangkan pada penerapan SNI ISO (9001:2015) yang terbaru dilakukan berlandaskan pada tujuh prinsip manajemen kualitas. Prinsip-prinsip ini dapat digunakan sebagai suatu kerangka kerja yang membimbing organisasi pada peningkatan kerja.

1. Fokus pada pelanggan

Sukses berkelanjutan akan dapat dicapai bila suatu organisasi memelihara kepercayaan pelanggan. Dengan memahami kebutuhan pelanggan, organisasi dapat terus mengembangkan bisnisnya.

2. Kepemimpinan

Pimpinan organisasi atau organisasi menentukan strategi, kebijakan, dan sumber daya yang selaras dengan tujuan arah organisasinya.

3. Keterlibatan orang

Untuk mengelola organisasi secara efektif dan efisien, sangatlah penting menghargai dan melibatkan pegawai disemua tindakan. Pemberdayaan dan peningkatan kompetensi pegawai sangat membantu organisasi untuk mencapai sasaran mutunya.

4. Pendekatan Proses

Sistem Manajemen Mutu terdiri dari proses yang saling terkait. Untuk mendapatkan hasil yang konsisten serta dapat diperkirakan tercapai dengan lebih efektif dan efisien maka proses harus dapat dipahami dan dikelola secara saling terkait sebagai sistem yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya.

5. Peningkatan

Peningkatan begitu penting bagi organisasi untuk memelihara kinerjanya dan untuk bereaksi terhadap perubahan kondisi internal dan eksternal, serta menciptakan peluang yang baru.

6. Pengambilan keputusan berdasarkan bukti

Keputusan berdasarkan analisa dan evaluasi data serta informasi lebih memungkinkan untuk menghasilkan hasil yang diharapkan.

7. Manajemen Relasi

Hubungan dengan pihak yang berkembang sangat mempengaruhi kinerja suatu organisasi. Suksesnya suatu organisasi lebih mungkin tercapai ketika suatu organisasi tersebut mengelola hubungan yang baik dengan semua pihak yang berkepentingan. (Sihaan et al, 2017:24)

C. Penjualan

Penjualan adalah sejumlah produk yang dihasilkan yang dapat dijual dari produsen ke konsumen dan perlu dikonversikan produknya ke uang tunai dengan gagasan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan dengan produk dan seluruh hal-hal yang terkait dengan membuat, memberikan dan akhirnya sampai ke konsumsi. (Kotler *dan.*, 2012:18) dalam (Rukamah dan Djamudin., 2013)

Pengertian penjualan secara umum adalah suatu kejadian menawarkan dan mengalihkan suatu produk dari penjual kepada pembeli dengan tujuan untuk mendapatkan imbalan sesuai dengan nilai yang sudah ditentukan dari produk yang bersangkutan dan pada umumnya imbalan tersebut diwujudkan dalam bentuk uang. (Fadli et al., 2014) dalam (Rukamah dan Djamudin., 2013)

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu rangkaian kegiatan proses pengalihan barang/produk dari tangan penjual ke tangan konsumen yang bertujuan agar mendapatkan suatu laba atau imbalan sesuai dari tingkat kualitas produk yang diberikan.

Penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan

perusahaan. Oleh karena itu penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. (Ardiansyah et al., 2014)

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu target pencapaian perusahaan dalam memperoleh laba maksimal dalam menunjang pertumbuhan perusahaan.

Penjualan juga dipengaruhi oleh dua faktor lingkungan yaitu: (1) faktor lingkungan tak terkendali terdiri dari lingkungan persaingan, ekonomi, teknologi, politik, hukum, dan sosial budaya; (2) faktor lingkungan terkendali adalah faktor lingkungan yang mempengaruhi pemasaran termasuk penjualan yang berada di dalam perusahaan. Faktor-faktor tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran termasuk penjualan yang berada di dalam perusahaan. (Putra et al., 2016)

Konsep penjualan mengacu pada pendapat Kotler dalam (Saladin, 2000:5) dalam (Ardiansyah et al., 2014). Pada konsep ini manajemen berorientasi pada produk dan penjualan yang tinggi. Tugas manajemen adalah meningkatkan penjualan karena manajemen beranggapan bahwa perusahaan perlu mengadakan kegiatan penjualan dan promosi yang gencar. Konsep ini mengandung 3 (tiga) dasar pokok :

1. Perencanaan dan operasional berorientasi pada produksi dan volume penjualan yang tinggi.
2. Alat yang dipergunakan untuk meningkatkan penjualan adalah promosi yang gencar.
3. Tujuan akhir adalah memenuhi/mencapai tujuan perusahaan (laba) dengan mengusahakan volume penjualan semaksimal mungkin.

1. Indikator Variabel Penjualan

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan. (Kotler., 2008:404) dalam (Ardiansyah et al., 2014)

Tabel 2.2

Tabel Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil penelitian
1.	Ni Putu Priyanti Juana, I Gde Adnyana Sudibya, Desak Ketut Sintaasih (2016)	Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO (9001: 2015) Terhadap Kinerja Pegawai dengan Mediasi Kepuasan Kerja	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif	Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa Implementasi SNI ISO (9001:2015) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja dan kinerja pegawai, dan kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai.
2.	Hendartho Dony (2014)	Analisis Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) pada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Mandala Indonesia	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif kuantitatif	Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa unsur-unsur penting SMM SNI ISO (9001:2015) pada STIAMI adalah Sistem Manajemen Mutu (25,8 %), Tanggung jawab Manajemen (25 %), Realisasi Produk (23,8 %), Pengukuran, Analisis & Peningkatan (17,4 %)

NO	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
				<p>dan Manajemen Sumber Daya (8 %); aktor yang paling berperan adalah Top Management (51,4 %); tujuan yang ingin dicapai adalah Peningkatan Mutu Pelayanan (59,7 %), Perbaikan Administrasi (31,2 %) dan Referensi (9,1 %); alternatif tindakan berupa Pendidikan dan Pelatihan (prioritas 1), Monitoring dan Evaluasi (prioritas 2) dan Teamwork (prioritas 3). Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa implementasi SMM SNI ISO (9001:2015) pada STIAMI berjalan dengan baik.</p>
3.	Nugroho Wibowo (2014)	Dampak Implementasi Smm SNI ISO (9001:2015) terhadap budaya mutu pada smk di kabupaten	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif kuantitatif.	Hasil penelitian menunjukkan:1) pelaksanaan SMM SNI ISO (9001:2015) telah memenuhi persyaratan yang ditentukan; dan 2) pelaksanaan SMM SNI ISO (9001:2015) terbukti

Sambungan Tabel 2.2

NO	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
		gunungkidul.		membentuk budaya mutu karena telah teridentifikasi sembilan indikator budaya mutu.
4.	Amiruddin (2014)	Evaluasi Penerapan SNI ISO (9001:2015) di Lingkungan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta	Penelitian ini menggunakan metode statistik deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh penerapan SNI ISO (9001:2015) terhadap kinerja karyawan di lingkungan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dan nilai rata-rata 8 (delapan) dimensi SNI ISO (9001:2015) memiliki kategori baik. Selain itu, dalam beberapa hal mahasiswa kurang puas terhadap kinerja karyawan.
5.	Putu Gede Benny Artha , I.B. Rai Adnyana, I.A. Rai Widhiawati (2013)	Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO (9001: 2015) pada Proyek Alaya Resord Ubud	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif	Hasil analisa tingkat implementasi standar mutu SNI ISO (9001:2015) adalah "Sangat Baik" dengan persentasenya sebesar 88,57% (80%-100%) dan kendala dalam implementasi SNI ISO (9001:2015) adalah adanya beberapa kegiatan di proyek yang tidak didokumentasikan serta kurangnya konsistensi para staff melaksanakan

Sambungan Tabel 2.2

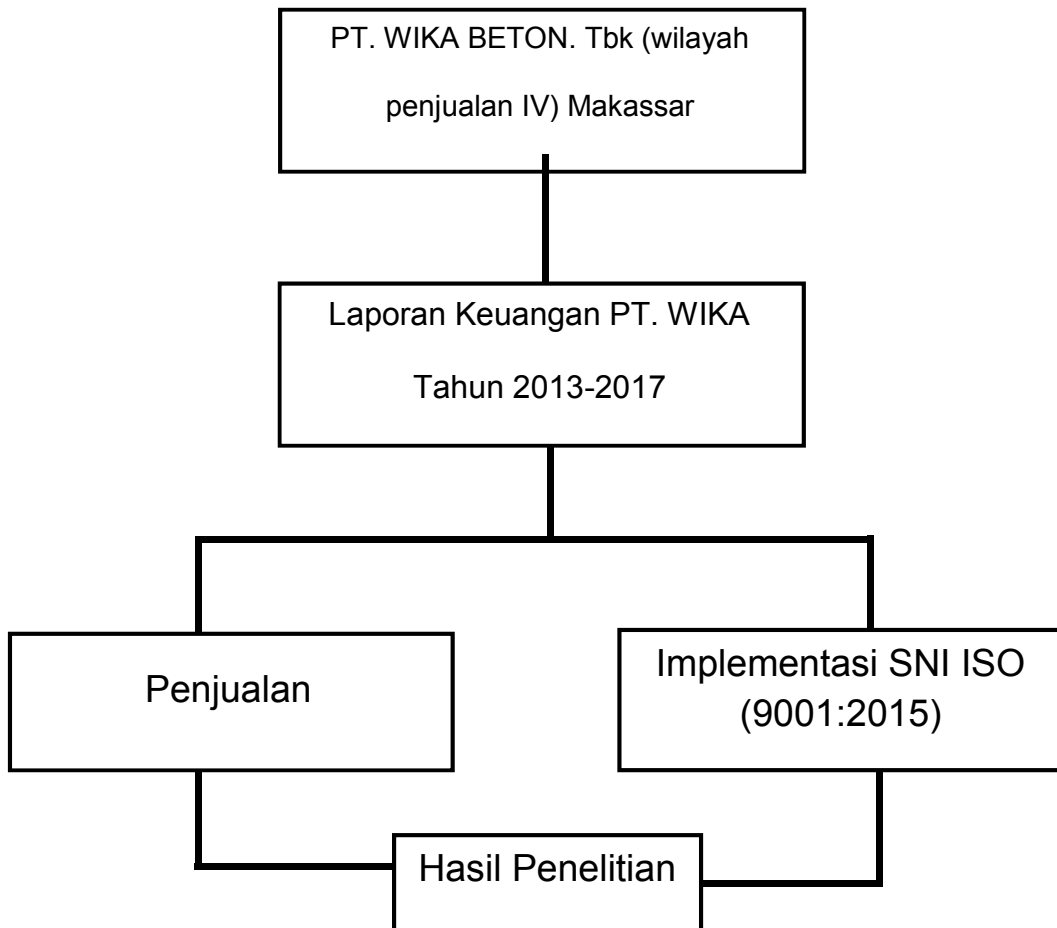
NO	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
				prosedur operasi Sistem Manajemen Mutu sehingga implementasi SNI ISO (9001:2015) belum mencapai 100%

D. Penelitian Terdahulu

1. Ni Putu Priyanti Juana, I Gde Adnyana Sudibya, Ketut Sintaasih melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO (9001: 2015) Terhadap Kinerja Pegawai dengan Mediasi Kepuasan Kerja. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif. Hasil peneluitian yang diperoleh menunjukkan bahwa Implementasi ISO (9001:2015) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja dan kinerja pegawai, dan kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai. (Ni Putu Priyanti Juana, I Gde Adnyana Sudibya, Ketut Sintaasih., 2016)
2. Hendartho Dony melakukan menelitian dengan judul Analisis Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) pada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Mandala Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif kuantitatif. Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa unsur-unsur penting SMM SNI ISO (9001:2015) pada STIAMI adalah Sistem Manajemen Mutu (25,8 %), Tanggung jawab Manajemen (25 %), Realisasi Produk (23,8 %), Pengukuran, Analisis & Peningkatan (17,4 %) dan Manajemen Sumber Daya (8 %); aktor yang paling berperan adalah Top Management (51,4 %); tujuan yang ingin dicapai adalah Peningkatan Mutu Pelayanan (59,7 %), Perbaikan Administrasi (31,2 %) dan Referensi (9,1 %); alternatif tindakan berupa Pendidikan dan Pelatihan (prioritas 1), Monitoring dan Evaluasi (prioritas 2) dan Teamwork (prioritas 3). Berdasarkan hasil penelitian tersebut,

dapat disimpulkan bahwa implementasi SMM SNI ISO (9001:2015) pada STIAMI berjalan dengan baik. (Hendartho Dony., 2014)

3. Nugroho Wibowo melakukan penelitian dengan judul Dampak Implementasi SMM SNI ISO (9001:2015) terhadap budaya mutu pada SMK di Kabupaten Gunungkidul. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisa kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan:1) pelaksanaan SMM SNI ISO (9001:2015) telah memenuhi persyaratan yang ditentukan; dan 2) pelaksanaan SMM SNI ISO (9001:2015) terbukti membentuk budaya mutu karena telah teridentifikasi sembilan indikator budaya mutu.(Nugroho Wibowo., 2014)
4. Amiruddin melakukan penelitian dengan judul Evaluasi Penerapan SNI ISO (9001:2015) di Lingkungan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Penelitian ini menggunakan metode statistik deskriptif Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh penerapan SNI ISO (9001:2015) terhadap kinerja karyawan di lingkungan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dan nilai rata-rata 8 (delapan) dimensi SNI ISO (9001:2015) memiliki kategori baik. Selain itu, dalam beberapa hal mahasiswa kurang puas terhadap kinerja karyawan. (Amiruddin., 2014)
5. Putu Gede Benny Artha, I.B. Rai Adnyana, I.A. Rai Widhiawati melakukan penelitian dengan judul Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO (9001: 2015) pada Proyek Alaya Resord Ubud. Penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode Kualitatif Hasil analisa tingkat implementasi standar mutu SNI ISO (9001:2015) adalah “Sangat Baik” dengan persentasenya sebesar 88,57% (80%-100%) dan kendala dalam Implementasi SNI ISO (9001:2015) adalah adanya beberapa kegiatan di proyek yang tidak didokumentasikan serta kurangnya konsistensi para staff melaksanakan prosedur operasi Sistem Manajemen Mutu sehingga implementasi SNI ISO (9001:2015) belum mencapai 100%. (Putu Gede Benny Artha I.B. Rai Adnyana, I.A. Rai Widhiawati., 2013)

Gambar 2.1**Skema Kerangka Konseptual****E. Hipotesis**

PT. Wijaya Karya Beton. Tbk didirikan sebagai salah satu anak perusahaan BUMN PT Wijaya Karya (Persero)Tbk pada 11 Maret 1997 dengan visi untuk menjadi perusahaan terkemuka di industri produk beton pracetak. Saat ini WIKA Beton Tbk merupakan produsen beton pracetak terbesar di seluruh Indonesia bahkan Asia Tenggara. Dapat Dilihat pada tabel 2.3 data penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar.

Tabel 2.3

Data Penjualan PT. Wijaya Karya Beton, Tbk (Wilayah Penjualan VI)**Tahun 2013-2017**

NO	TAHUN	PENJUALAN
1	2013	268.292.140.177
2	2014	376.964.554.342
3	2015	330.747.575.670
4	2016	410.700.681.698
5	2017	560.266.272.012
	TOTAL	1.946.971.223.899

Data diolah oleh peneliti

Perusahaan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk telah menerapkan standar ISO 9001. ISO 9001 adalah suatu standar yang berisikan terkait persyaratan-persyaratan sistem manajemen mutu yang diterbitkan oleh IOS (Interational Organization for Standarization).” (Tukiran., 2016: 14). Penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. (Ardiansyah et al., 2014).

Penjualan juga dipengaruhi oleh dua faktor lingkungan yaitu: (1) faktor lingkungan tak terkendali terdiri dari lingkungan persaingan, ekonomi, teknologi, politik, hukum, dan sosial budaya; (2) faktor lingkungan terkendali adalah faktor lingkungan yang mempengaruhi pemasaran termasuk penjualan yang berada di dalam perusahaan. Faktor-faktor tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran termasuk penjualan yang berada di dalam perusahaan. (Putra et al., 2016)

Berdasarkan rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini diduga bahwa Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar pada pasar domestik maupun internasional.

III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan variabel-variabel yang diteliti jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Metode ini disebut sebagai metode ilmiah karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu empiris, objektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. (Sugiono., 2014:7)

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini terdapat dua variabel yang akan diteliti antara lain variabel X yaitu Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) sebagai variabel *independen* dan variabel Y yaitu Penjualan sebagai variabel *dependen*. Adapun mengenai siapa/apa unit yang akan diteliti, dimana penelitiannya dan kapan waktu penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Unit yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (wilayah penjualan VI) Makassar di Sulawesi Selatan.
2. Tempat penelitian dilakukan di PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (wilayah penjualan VI) Makassar yang berlokasi di Jl. Kima Raya II Kav. S 4-5-6, Kawasan Industri Makassar.
3. Waktu penelitian berlangsung dalam waktu selama 2 bulan pada tahun 2018.

C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian diambil kesimpulannya.

(Sugiyono., 2014:38). Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang akan diteliti yaitu:

1. Variabel *independen* (bebas)

Variabel *Independen* sering disebut sebagai variabel *stimulus*, *predictor*, *antecedent*. Dalam Bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel *dependen* (terikat). (Sugiyono., 2014:39)

Variabel *independen* dalam penelitian ini adalah Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015). SNI ISO 9001 adalah standar acuan internasional bagi organisasi yang ingin membangun dan menerapkan Sistem Manajemen Mutu. (tukiran., 2017:17)

a. Indikator Variabel SNI ISO (9001:2015)

- 1) Fokus pada pelanggan
- 2) Kepemimpinan
- 3) Keterlibatan orang
- 4) Pendekatan proses
- 5) Peningkatan
- 6) Pengambilan keputusan berdasarkan bukti
- 7) Manajemen relasi. (Siahaan et al., 2017:24)

2. Variabel *dependen* (bebas)

Variabel *dependen* sering disebut sebagai variabel output, kriteria, konsekuen. Dalam Bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. (Sugiyono., 2014:39)

Variabel *dependen* dalam penelitian ini adalah penjualan

Penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. (Ardiansyah et al., 2014).

b. Indikator Variabel Penjualan:

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan. (Kotler., 2008:404) dalam (Ardiansyah et al., 2014)

Tabel 3.1. Definisi Operasional Variabel

Konsep Variabel	Indikator	Tingkat Pengukuran	Skala
ISO (<i>international Standar Organization</i>) merupakan standar internasional bagi suatu organisasi yang sedang mengembangkan Sistem Manajemen Mutu, baik itu yang terkait pada suatu produk maupun yang terkait dengan proses atau sistem manajemen.	• Fokus pada pelanggan.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengenali pelanggan secara langsung ataupun tidak langsung. • Memahami kebutuhan pelanggan saat ini maupun yang akan datang. 	<i>L i k e r t</i>
	• Kepemimpinan	<ul style="list-style-type: none"> • Membangun budaya saling percaya dan integritas • Menggalakan komitmen mutu di lingkungan organisasi 	

Konsep Variabel	Indikator	Tingkat Pengukuran	Skala
	<ul style="list-style-type: none"> • Keterlibatan Orang 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengkomunikasikan ke pegawai untuk mendorong pemahaman pentingnya kontribusi mereka di organisasi. • Mendorong kolaborasi antar pegawai di seluruh tingkatan organisasi 	<i>L i k e r t</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • Pendekatan proses 	<ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan sasaran sistem dan proses. • Menetapkan kewenangan, tanggung jawab, dan akuntabilitas untuk mengelola proses. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan 	<ul style="list-style-type: none"> • Mendidik dan melatih pegawai di seluruh tingkatan organisasi untuk mencapai peningkatan sasaran. • Meninjau dan mengaudit perencanaan, penerapan, penyelesaian, dan hasil proyek peningkatan. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Pengambilan keputusan berdasarkan bukti 	<ul style="list-style-type: none"> • Menentukan, mengukur, dan meninjau indikator utama yang terkait kinerja organisasi. • Memastikan data dan 	

Sambungan Tabel 3.1

Konsep Variabel	Indikator	Tingkat Pengukuran	Skala
		<ul style="list-style-type: none"> informasi yang diberikan akurat 	
	<ul style="list-style-type: none"> Manajemen relasi 	<ul style="list-style-type: none"> Menentukan dan membuat prioritas relasi dengan pihak berkepentingan yang perlu untuk dikelola. 	
penjualan adalah suatu target pencapaian perusahaan dalam memperoleh laba maksimal dalam menunjang pertumbuhan perusahaan.	<ul style="list-style-type: none"> Perencanaan dan operasional Alat untuk meningkatkan penjualan Tujuan akhir 	<ul style="list-style-type: none"> Produksi Volume penjualan Promosi Mencapai tujuan perusahaan (laba) Volume penjualan maksimal 	L i k e r t

Sambungan Tabel 3.1

D. Populasi dan Sampel

1. Ppopulasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian disimpulkan (Sugiono., 2014:80).

Populasi pada penelitian ini adalah semua karyawan PT. Wijaya Karya Beton Makassar. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar di Sulawesi Selatan berjumlah 51 Karyawan.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiono., 2014:81). Karena jumlah populasi kurang dari 100 respon, maka metode pemilihan sampel yang digunakan adalah metode *sampling jenuh*. Metode *sampling jenuh* adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Istilah lain dari metode *sampling jenuh* adalah metode sensus. (Sugiono., 2014:85). Penyebaran kuesioner dilakukan pada semua populasi yang terdiri dari 51 karyawan PT. Wijaya Karya Beton Makassar. Tbk Wilayah Penjualan VI Makassar di Sulawesi Selatan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu:

1. *Study literatur* mempelajari buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti serta dan mengunjungi situs-situs yang bisa dijadikan sebagai referensi
2. *Field research* (penelitian lapangan) yaitu mengadakan penelitian langsung kepada perusahaan yang ingin diteliti sebagai objek penelitian dengan cara:
 - a. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. (Sutrisno Hadi, 1986) dalam (Sugiono., 2014:145)

b. Penelitian kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dan mengunjungi situs-situs yang dapat dijadikan referensi.

c. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.

(Sugiyono., 2014:142)

Adapun teknik instrumen yang digunakan yaitu;

1. Uji Statistik Deskriptif menggunakan SPSS
2. Uji kualitas data
3. Regresi Linear Sederhana

Uji Instrumen

Kualitas data penelitian ditentukan oleh kualitas instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data. Instrumen yang valid adalah alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data yang valid dan dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur. Suatu penelitian akan menghasilkan kesimpulan yang bias jika datanya kurang reliabel dan kurang valid. Untuk itu diperlukan uji kualitas data agar data yang akan digunakan valid dan reliabel. Ada dua konsep untuk mengukur kualitas data, yaitu uji validitas dan uji reliabilitas.

a) Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas dapat dilakukan dengan melihat nilai *correlated item*. Pengukuran dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Berikut ini adalah kriteria pengujian validitas:

- 1) jika r hitung positif dan r hitung $>$ r tabel maka butir pertanyaan tersebut valid pada signifikan 0,05 (5%)
- 2) jika r hitung negative dan r hitung $<$ r tabel maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.
- 3) r hitung dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

b) Uji reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk menguji konsistensi kuesioner dalam mengukur suatu kontrak yang sama atau stabilitas kuesioner. Uji reabilitas dilakukan dengan metode internal *concistency*. Reabilitas instrument penelitian dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan koefisien *cronbach's Alpha*. Jika nilai koefisien alpha lebih besar dari 0,6 maka disimpulkan bahwa instrument penelitian tersebut handal atau *reliable*.

F. Teknik Analisis

Suatu penelitian membutuhkan analisis data dan interpretasinya yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti dalam rangka mengungkap fenomena sosial tertentu. Analisis data merupakan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan

diinterpretasikan. Dalam memperoleh data ini Metode analisis yang digunakan oleh penulis adalah metode deskriptif kuantitatif.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian agar dapat diinterpretasikan dan mudah dipahami adalah:

1. Statistik Deskriptif menggunakan SPSS 22

Statistik deskriptif ini digunakan untuk memberikan gambaran mengenai demografi responden penelitian. Data demografi tersebut antara lain: jabatan, lama pengalaman kerja, keahlian khusus, lama menekuni keahlian khusus tersebut, latar belakang pendidikan, serta gelar profesional lain yang menunjang bidang keahlian. Alat analisis data ini disajikan dengan mengundang tabel distribusi frekuensi yang memaparkan kisaran teoritis, kisaran aktual, rata-rata dari standar deviasi.

2. Uji Kualitas Data

Kualitas data penelitian ditentukan oleh kualitas instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data. Instrumen yang valid adalah alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data yang valid dan dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur. Suatu penelitian akan menghasilkan kesimpulan yang bias jika datanya kurang reliabel dan kurang valid. Untuk itu diperlukan uji kualitas data agar data yang akan digunakan valid dan reliabel. Ada dua konsep untuk mengukur kualitas data, yaitu: uji validitas dan uji reliabilitas.

a) Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan

diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas dapat dilakukan dengan melihat nilai *correlated item*. Pengukuran dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Berikut ini adalah kriteria pengujian validitas:

- 1) jika r hitung positif dan r hitung $>$ r tabel maka butir pertanyaan tersebut valid pada signifikan 0,05 (5%)
- 2) jika r hitung negative dan r hitung $<$ r tabel maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.
- 3) r hitung dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

b) Uji reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk menguji konsistensi kuesioner dalam mengukur suatu kontrak yang sama atau stabilitas kuesioner. Uji reabilitas dilakukan dengan metode internal *concistency*. Reabilitas instrument penelitian dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan koefisien *cronbach's Alpha*. Jika nilai koefisien alpha lebih besar dari 0,6 maka disimpulkan bahwa instrument penelitan tersebut handal atau *reliabel*.

3. Analisis Regresi Sederhana

Pengujian hipotesis dilakukan untuk menggunakan analisis regresi sederhana bertujuan untuk memprediksi berapa besar kekuatan pengaruh *variable independen* terhadap *variable dependen*. Persamaan regresinya adalah:

$$Y = \alpha + \beta X + \varepsilon$$

Dimana:

X : SNI ISO (9001:2015)

Y : Penjualan

α : Konstan

β : Koefisien regresi

ε : Error

Sementara itu langkah-langkah untuk menguji pengaruh variabel *independen* yaitu SNI ISO (9001:2015) dengan uji determinasi. Dimana model regresi dapat diterangkan dengan menggunakan nilai koefisien yang diajukan oleh *adjusted R square* untuk melihat seberapa besar pengaruh SNI ISO (9001:2015) terhadap peningkatan penjualan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat PT. Wijaya Karya Beton Makassar

PT. Wijaya Karya Beton Tbk (WIKA Beton Tbk.) didirikan sebagai salah satu anak perusahaan BUMN PT. Wijaya Karya (Persero). Tbk pada 11 Maret 1997 dengan visi untuk menjadi perusahaan terkemuka di industri produk beton pracetak. Saat ini PT. WIKA Beton. Tbk merupakan produsen beton pracetak terbesar di seluruh Indonesia bahkan Asia Tenggara. Keunggulan lain dari WIKA Beton. Tbk adalah telah memiliki 14 (empat belas) pabrik yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia yang pertumbuhan industri konstruksinya tinggi dan menerapkan pola *Precast Engineering-Production-Installation* (EPI). PT. WIKA Beton. Tbk telah memiliki 3 anak usaha yakni PT. Wijaya Karya Komponen Beton (WIKA KOBE) pada tahun 2012, PT. Wijaya Karya Krakatau Beton pada akhir tahun 2013, dan PT. Citra Lautan Teduh pada September 2014 serta 1 perusahaan asosiasi yakni PT. Wijaya Karya Pracetak Gedung pada akhir tahun 2016.

Bidang usaha PT. Wijaya Karya Beton. Tbk yaitu beton pra-cetak, merupakan komponen struktur atau arsitektur yang dibuat dari beton bertulang biasa atau prategang yang dibuat secara fabrikasi sebelum komponen dipasang pada struktur konstruksi bangunan (gedung, jembatan, bangunan air, dermaga, jalan raya, kereta api, dan lain-lain). Serta juga memberikan layanan jasa pendukung yang terdiri dari

enjinering, instalasi, distribusi, konstruksi, serta jasa *post-tensioning* guna menunjang kegiatan produksi dan penjualan produk.

a. Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi

Menjadi Perusahaan Terkemuka Dalam Bidang *Engineering, Production, Installation* (EPI) Industri Beton di Asia Tenggara

2) Misi

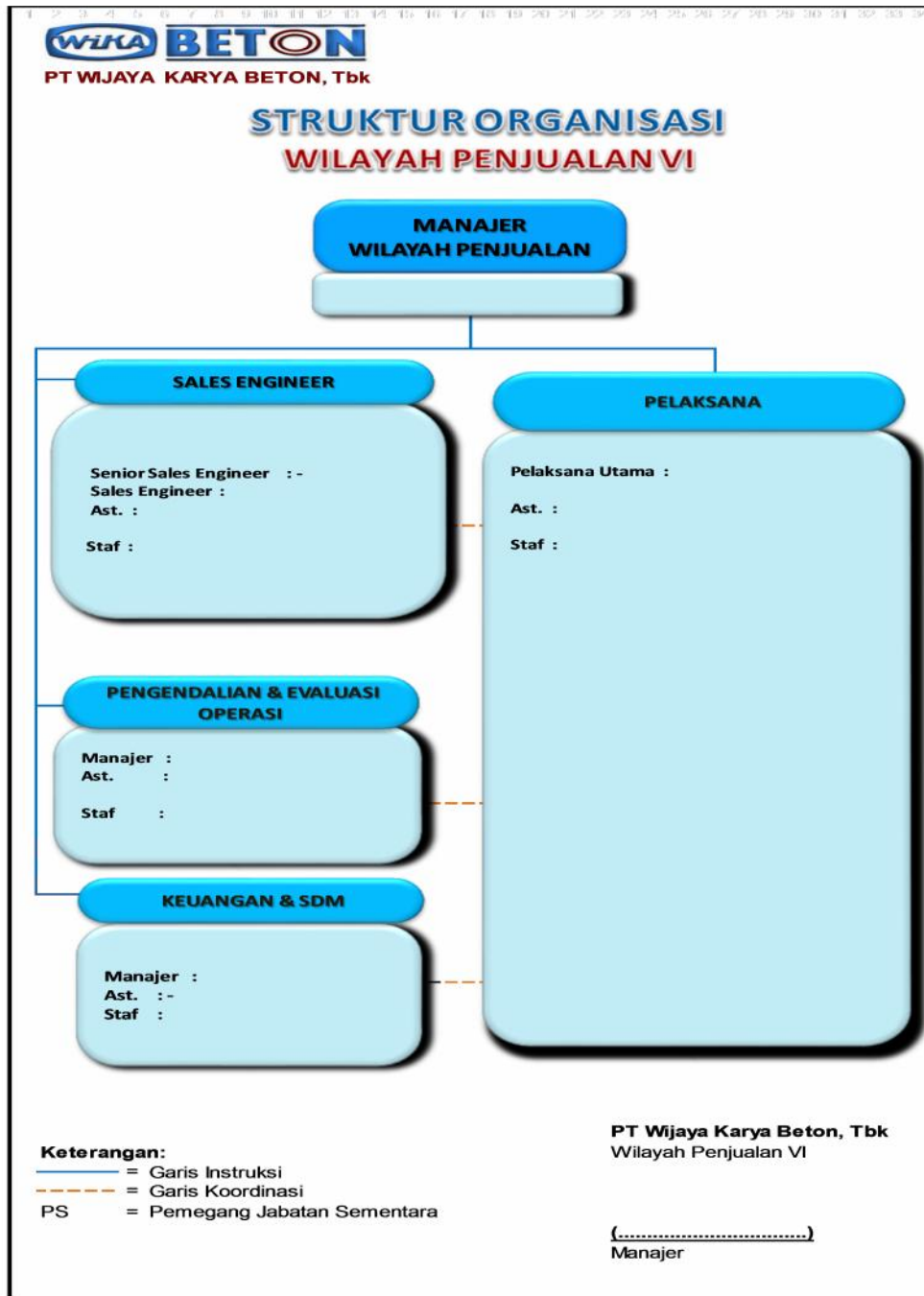
- a) Menyediakan produk dan jasa yang berdaya saing dan memenuhi harapan Pelanggan;
- b) Memberikan nilai lebih melalui proses bisnis yang sesuai dengan persyaratan dan harapan pemangku kepentingan;
- c) Menjalankan sistem manajemen dan teknologi yang tepat guna untuk meningkatkan efisiensi, konsistensi mutu, keselamatan dan kesehatan kerja yang berwawasan lingkungan;
- d) Tumbuh dan berkembang bersama mitra kerja secara sehat dan berkesinambungan;

b. Struktur organisasi

merupakan *gambaran* sistematis tentang hubungan kerja sama antara orang-orang yang terdapat dalam suatu badan dalam rangka usaha untuk mencapai suatu tujuan. Adapun fungsi struktur organisasi antara lain:

- a. Untuk mempertegas kedudukan.
- b. Untuk mempertegas wewenang masing-masing bagian dan tanggung jawabnya.
- c. Untuk mengetahui jabatan yang ada serta tingkatan atau jenjang kepegawaian.

Bagan Struktur Organisasi PT. Wijaya Karya Beton tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar sebagai berikut:



Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT Wijaya Karya Beton, Tbk Wilayah Wilayah Penjualan VI Makassar

c. Uraian Tugas

Struktur PT Wijaya Karya Beton (Wilayah Penjualan VI) Makassar terbagi atas bagian Manajer, Sales engineer, Pengendalian & Evaluasi Operasional (*PEO*), Keuangan & SDM, dan Pelaksana. Dalam melaksanakan kegiatan perusahaan, setiap bagian mempunyai tugas. Berikut uraian tugas dari tiap bagian yang terdapat pada PT. Wijaya Karya Beton (Wilayah Penjualan VI) Makassar.

a. Manajer

1. Tugas Manajer

Tugas manajer umum maupun tugas manajer perusahaan/tugas manajer kantor pada intinya memiliki persamaan. Hal ini dikarenakan pada prinsipnya perusahaan juga merupakan suatu organisasi namun memiliki tujuan pada laba. Secara singkat tugas pokok manajer adalah sebagai berikut:

- a. Manajer memimpin organisasi/perusahaan
- b. Manajer mengendalikan dan mengatur organisasi/perusahaan
- c. Manajer membangun kepercayaan antar karyawan
- d. Manajer mengembangkan kualitas organisasi/perusahaan
- e. Manajer mengevaluasi Aktivitas organisasi/perusahaan
- f. Manajer menjadi *Problem Solver* bagi permasalahan organisasi/perusahaan

2. Tanggung Jawab Manajer

Selain memiliki tugas-tugas utama, manajer juga memiliki tanggung jawab secara khusus dalam menjalankan manajemen pada

organisasi maupun perusahaan. Tanggung jawab manajer secara khusus adalah sebagai berikut :

- a. Mencapai tujuan organisasi dan perusahaan bersama dengan karyawan yang dipimpin. Tugas dan tanggung jawab manajer secara khusus ialah berusaha bekerja sama dengan karyawan/staff yang dipimpinnya untuk bersama-sama mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan perusahaan maupun departemen merupakan tanggung jawab besar seorang manajer karena melalui manajerialah perencanaan dan langkah-langkah dalam pencapaian tujuan diambil.
- b. Bertanggung jawab terhadap proses manajemen secara keseluruhan. Manajer memiliki tugas dan fungsi dalam manajemen. Tugas dan fungsi manajer kali ini lebih pada pelaksanaan fungsi manajemen mulai dari perencanaan hingga evaluasi. Manajer harus memastikan fungsi manajemen berjalan dengan baik.

3. Fungsi Manajer

Fungsi manajer dalam organisasi maupun perusahaan lebih menitik beratkan pada tugas pokok manajer dalam menjalankan fungsi manajemen dalam organisasi. Penjelasan fungsi manajer dalam organisasi adalah sebagai berikut :

a. Fungsi Perencanaan

Manajer bersama jajarannya memiliki tugas merencanakan langkah dalam pencapaian tujuan organisasi sesuai dengan kebijakan/aturan organisasi. Manajer perlu mempertimbangkan

sumberdaya yang diperlukan, langkah yang diambil dan memprediksi hasil dari langkah tersebut.

b. Fungsi Pengaturan

Tugas manajer dalam fungsi ini adalah mengatur karyawan atau tim melalui wewenang dan kekuasaan yang dimiliki dan mengkoordinir dalam pencapaian tujuan organisasi.

c. Fungsi Pengawasan

Manajer bertugas untuk menyediakan standard kualitas kerja baik kinerja karyawan maupun barang dan jasa yang diproduksi sehingga dapat menjadi acuan dalam aktivitas manajemen. Standard tersebut juga dapat digunakan untuk proses pengawasan yang ditentukan waktunya oleh pihak manajemen.

4. Fungsi Kepemimpinan

Manajer juga harus mampu membuat orang lain khususnya yang berada di dalam tim untuk bekerja sesuai dengan arahan. Oleh karena itu kemampuan akan kepemimpinan merupakan skill yang harus dimiliki oleh manajer atau lebih tepatnya adalah kepemimpinan merupakan tugas pokok manajer yang harus dikuasai.

5. Fungsi Evaluasi

Tugas manajer pada fungsi manajemen yang terakhir adalah evaluasi berdasarkan perencanaan dan standar kualitas yang telah dibuat. Manajer bertugas untuk melakukan evaluasi dengan berbagai cara seperti SWOT, *Balanced Scorecard*. Melalui langkah ini diharapkan organisasi akan lebih berkembang.

b. *Sales Engineer*

Sales engineer adalah gabungan pengetahuan teknis dan kemampuan menjual. *Job description sales engineer* ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Mencari klien yang memungkinkan untuk memberi keuntungan bagi perusahaan
- b. *Travelling* mengunjungi klien yang potensial
- c. Mengembangkan dan menumbuhkan hubungan jangka panjang dengan customer
- d. Menerjemahkan kebutuhan customer kemudian menjabarkan keinginan mereka
- e. Mengajak klien untuk menggunakan produk
- f. Menghitung kemampuan/harga klien
- g. Negosiasi dan closing sales dengan persetujuan/ kontrak
- h. Menawarkan jasa service setelah penjualan/ purna jual service
- i. Analisis harga dan penjualan
- j. Mempersiapkan laporan untuk head office
- k. Menghadiri rapat target penjualan
- l. Mengkoordinasikan proyek penjualan
- m. solving masalah klien
- n. membantu mendesain produk
- o. membuat presentasi teknis dan demo produk sesuai kebutuhan klien
- p. Menghadiri seminar dan pertunjukan produk produk terbaru untuk mengetahui trend produk.

Seorang sales engineer tidak seperti kebanyakan sales, sales engineer tidak mengunjungi semua klien. Mereka biasanya dibawa setelah klien benar-benar berpotensi deal dengan perusahaan. Tugas mereka adalah mendengarkan kebutuhan klien yang berpotensi ini, berusaha menjelaskan bagaimana produk mereka bisa sesuai dengan kebutuhan klien. Kemudian juga mendemonstrasikan detail teknis produk dan bagaimana produk tersebut lebih unggul dibanding *competitor*.

c. *Finance & Human Recourse* (Keuangan & SDM)

Keuangan merupakan suatu bentuk asset yang mempunyai nilai dan tingkat *lequidasi* yang tinggi. Keuangan perusahaan itu sendiri sangat berpengaruh besar bagi pemiliknya. Perusahaan diseluruh dunia sangat berhati-hati dalam mengatur keuangan dalam perusahaan itu sendiri.

1. Tujuan Keuangan Perusahaan

Tujuan dari keuangan perusahaan tidak hanya untuk pemegang saham/pemilik, tetapi juga harus bermanfaat bagi pihak lain. Tujuan tersebut antara lain:

- a. Bagi pemegang saham/pemilik, untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham dengan memaksimalkan nilai saham perusahaan. Sehingga meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri
- b. Bagi perusahaan melalui manager keuangan dituntut untuk:

- 1) Mampu memanfaatkan sumber daya yang terbatas dan beroperasi pada tingkat produktivitas yang optimal
- 2) Memastikan pemanfaatan dana yang optimal
- 3) Memastikan pengembalian yang cukup kepada pemegang saham
- 4) Memastikan keamanan investasi Memberikan manfaat yang terbaik bagi masyarakat dilingkungan perusahaan

2. Penagihan (*billing*)

Bagi perusahaan, sudah sewajarnya bila orientasi utama yang ditargetkan adalah keuntungan. Suatu perusahaan tidak akan dapat bergerak maju bila tidak ada keuntungan yang diperoleh dari hasil pemasukan dana hasil penjualan. Pemasukan dana hasil penjualan ini didapatkan dari para konsumen atau pelanggannya. Jadi, tanpa adanya pembayaran dari para pelanggan ini, keberlangsungan hidup suatu perusahaan akan terancam. Namun, ada kalanya suatu perusahaan tidak dapat langsung menerima pembayaran dari para konsumennya. Mungkin saja, ada pembayaran konsumen yang tertunda karena dilakukan dengan cara kredit atau hutang.

Pemberlakuan kredit atau piutang pada suatu perusahaan adalah hal yang wajar. Karenanya, penting bagi suatu perusahaan untuk membentuk bagian *Debt Collection* atau *Treasury*, sebagai bagian dari Divisi keuangan. *Debtcollection* adalah bagian yang bertugas untuk melakukan penagihan piutang kepada para konsumen.

- a. Tugas penagihan piutang ini bukanlah tugas yang mudah. Bagian ini juga memegang peranan penting karena merupakan rantai akhir dari serangkaian proses bisnis. Setelah terjadi proses penjualan, maka bagian penagihan yang akan disertai tugas untuk menerima proses pembayarannya.
- b. Bagian *Debt collector* atau *treasury* ini juga harus melakukan monitor piutang terhadap para pelanggannya. Hal ini tidak cukup hanya dengan cara menyampaikan tagihan saja, tetapi juga bertugas untuk mengumpulkan seluruh piutang para pelanggan.

Seperti yang dilakukan pada prosedur penagihan umumnya, proses penagihan ini diawali dengan melakukan konfirmasi penagihan melalui surat. Apabila tidak ada respon, maka bagian *debt collection* ini akan mengingatkan melalui telepon. Apabila masih juga belum ada respon, barulah bagian *debt collection* perlu melakukan negosiasi dan kesepakatan pembayaran terhadap pelanggan tersebut.

Bagian *debt collection* harus selalu dilibatkan sejak awal pembahasan kontrak yang menyangkut nominal dan hal piutang lain dengan pelanggan. Umumnya, proses pembayaran yang dilakukan secara debit, kredit maupun *check* masuk dalam kategori ini. Bagian *debt collection* perlu melakukan konfirmasi pembayaran pada pelanggan. Konfirmasi ini bertujuan untuk mengetahui

ketepatan pembayaran, memuaskan *customer* dan juga memudahkan dalam transaksi. Untuk itu, pihak perusahaan perlu menyediakan format-format konfirmasi tagihan (*Billing Confirmation*).

3. Kasir (*Cashier*)

a. Tujuan Kasir

Adanya kasir dalam suatu perusahaan bertujuan untuk mempertahankan layanan terhadap pelanggan, membantu perusahaan dalam melakukan proses penjualan secara cepat, akurat, efisien, dan mengelola arus kas serta menerima uang tunai maupun kredit.

b. Tugas Kasir

Kasir adalah staf keuangan yang memiliki tugas yang tidak kalah beratnya dengan accounting. Kasir bertugas untuk mengelola arus keuangan baik kas maupun yang ada di bank, menyajikan laporan kas basis setiap saat dibutuhkan oleh pihak manajemen ataupun donor yang meliputi buku kas, buku bank, laporan penerimaan dan pengeluaran dana ataupun barang, laporan status dana dan anggaran. Tugas kasir bersama accounting adalah melakukan rekonsiliasi dan menyerahkan seluruh dokumen transaksi pada accounting.

4. Keuangan (*Finances*)

a) Fungsi keuangan perusahaan

Fungsi pokok dari keuangan perusahaan sebagai *pendanaan perusahaan*. Artinya untuk mengatur pencarian sumber-

sumber dana yang dibutuhkan bagi perusahaan dan kemudian mengatur penggunaan dari dana yang diperoleh tersebut dengan tepat.

Ada beberapa yang harus di perhatikan dalam dasar pendanaan perusahaan, yaitu :

- (a) Menentukan strategi yang akan digunakan perusahaan dalam melakukan investasi jangka panjang.
- (b) Menentukan bagaimana dana bisa dinaikkan sesuai dengan kebutuhan investasi.

Menentukan berapa besar jumlah arus kas jangka pendek yang digunakan untuk membayar tagihan

5. *SDM (Human Resources)*

Perubahan-perubahan fundamental dalam lingkungan bisnis telah mengakibatkan perubahan dramatis pada sifat-sifat penting sistem sumberdaya manusia (SDM) dan menunjukkan makin pentingnya SDM bagi bisnis. Dampak lain adalah meningkatnya ketidakpastian yang berhubungan dengan isu-isu SDM (*people issue*). Pesatnya perkembangan teknologi, pergeseran demografi, fluktuasi ekonomi, dan kondisi dinamis menyebabkan lingkungan bisnis menjadi penuh ketidakpastian, semakin kompleks, dan cepat berubah.

Menghadapi kondisi tersebut, setiap organisasi dituntut untuk segera berubah dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan yang makin kompetitif melalui transformasi organisasi. Pelaksanaan proses transformasi perusahaan untuk meraih keunggulan

kompetitif didukung oleh sumber-sumber keunggulan kompetitif yang meliputi sumber daya fisik, sumber daya finansial, struktur dan sistem proses organisasi, dan sumber daya manusia (SDM). Namun demikian SDM merupakan sumber keunggulan kompetitif yang utama karena pengelolaan sumber keunggulan lain secara otomatis memerlukan penanganan dari SDM yang ada.

Keterlibatan SDM sangat menentukan kesuksesan proses perubahan organisasi karena SDM merupakan subyek penting yang akan melaksanakan proses perubahan dan hasil dari proses perubahan yang direncanakan (Moran dan Brightman, 2000). Untuk menunjang kesuksesan perusahaan diperlukan pengintegrasian fungsi SDM melalui praktek-praktek SDM dalam strategi bisnis perusahaan. Pemilihan dan penerapan strategi bisnis yang tepat akan sangat ditentukan oleh kualitas SDM yang berperan penting dalam kegiatan operasional perusahaan, merencanakan dan melaksanakan strategi bisnis yang ditetapkan. Pengintegrasian fungsi SDM dalam perencanaan strategi bisnis ini dimaksudkan untuk memberdayakan SDM yang dimiliki dalam pengelolaan berbagai unit kerja dalam organisasi agar proses pengelolaan sumber-sumber daya tersebut dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

d. Umum dan Kesekretariatan (*General & Secretary*)

1. Pengertian Kesekretariatan.

Kesekretariatan ialah aktivitas yang dilakukan pada sekretariat yakni menunjukkan tata kerja atau proses kerjanya sekretariat.

Dengan demikian, kesekretariatan bersifat aktif dan dinamis dalam kegiatan jasa-jasa perkantoran, terutama yang sangat berkaitan dengan proses administrasi.

Selanjutnya pengertian kesekretariatan adalah merupakan sifat kegiatan atau aktivitas kerja dari seorang sekretaris, atau merupakan sifat dan macam pekerjaan yang harus dikerjakan pada jabatan sekretaris. Dalam pelaksanaan kerjanya yang konkrit mengenai tugas-tugas sekretariat dari perusahaan-perusahaan umumnya biasanya sebagai berikut (tanpa pembahasan yang lebih jauh mengenai masing-masing kegiatannya, kecuali surat menyurat pada point berikut) :

- a) Persiapan dan pelaksanaan pekerjaan dari direksi
- b) Penyelenggaraan surat-menyurat
- c) Pengaturan hubungan keluar
- d) Penganggaran belanja
- e) Persiapan dan penyelenggaraan konferensi perusahaan
- f) Persiapan dan penghadiran rapat-rapat dari dewan pengurus dan rapat umum para pemegang saham
- g) Penerapan atau perbaikan tata kerja yang ilmiah
- h) Penyusunan dokumentasi dan arsip/penyimpanan warkat berdasarkan abjad, perihal, nomor, tanggal, wilayah dan sebagainya.
- i) Wadah atau tempat pelaksanaan aktivitas atau kegiatan dari suatu organisasi, sehingga fungsi aktivitas sekretariat tersebut dapat dikatakan aktif ataupun tidak aktif.

2. Fungsi Kesekretariatan

Pada dasarnya fungsi kesekretariatan sesuai bidang kerjanya, maka mencakup kegiatan dalam administrasi (dalam arti luas) pada sebuah organisasi atau perkantoran. Sedangkan fungsi kesekretariatan lain berkaitan dengan kegiatan ketatausahaan yakni kegiatan administrasi dalam arti sempit yang meliputi :

- 1) adanya orang-orang yang bekerja
- 2) penerimaan dan pengiriman surat
- 3) penerimaan dan pengiriman telepon
- 4) penyelesaian surat-surat yang berkaitan dengan kegiatan organisasi sehari-hari.

Kegiatan administrasi sebagai fungsi kesekretariatan dalam arti yang luas dapat meliputi kegiatan sebagai berikut :

- 1) Mengadakan pencatatan (*recording*) dari semua kegiatan manajemen yang berkaitan dengan organisasi.
- 2) Administrasi kesekretariatan sebagai alat pelaksanaan daripada kegiatan ketatausahaan yang bersifat pelayanan (membantu), baik pada atasan maupun pada pihak lain yang terkait atau memerlukan.
- 3) Administrasi kesekretariatan sebagai alat komunikasi antar kantor atau antar perusahaan secara perorangan maupun organisasi.
- 4) Administrasi kesekretariatan sebagai pelaksana pemegang rahasia kantor, maupun perusahaan.

5) Administrasi kesekretariatan sebagai pusat dokumentasi (master file).

Adapun fungsi kesekretariatan yang paling utama adalah sebagai berikut :

- a) Memperlancar lalu lintas dan distribusi informasi ke segala pihak baik secara internal maupun eksternal.
- b) Mengamankan kerahasiaan kantor atau jawatan yang bersangkutan.
- c) Mengatur dan memelihara segala dokumentasi kantor yang mempunyai kegunaan bagi manajemen untuk memperlancar fungsi-fungsinya.

Menjalankan tugas dan tanggung jawab Keuangan & SDM bekerja sama dengan bagian atau pihak *support* yaitu :

1) *Driver*

Driver di perusahaan ini bertanggung jawab membantu sales pada saat sera terima unit ke konsumen.

2) *CS (Cleaning Service)* atau *OB (Office Boy)*

CS atau *OB* bertanggung jawab atas kebersihan bagian-bagian perusahaan dan lingkungan kerja seluruh karyawan.

3) *Security*

Bertanggung jawab atas keamanan perusahaan di PT Wijaya Karya Beton (Wilayah Penjualan VI) Makassar memiliki Empat *security*.

e. PEO (Pengendalian & *Epaluasi* Operasional)

1. Pengendalian (*Control*)

Fungsi pengendalian (fungsi *controlling*) adalah fungsi terakhir dari proses manajemen. Pengendalian ini berkaitan erat sekali dengan fungsi perencanaan dan kedua fungsi ini merupakan hal yang saling mengisi, karena;

- a. Fungsi pengendalian harus terlebih dahulu direncanakan
- b. Pengendalian hanya dapat dilakukan, jika ada perencanaan
- c. Pelaksanaan rencana akan baik, jika pengendalian dilakukan secara baik
- d. Tujuan baru dapat diketahui tercapai dengan baik atau tidak setelah pengendalian atau pengukuran dilakukan

Peranan pengendalian sangat menentukan baik/buruknya pelaksanaan suatu rencana. Sebagai bahan perbandingan pengertian fungsi pengendalian (*controlling*). Berikut beberapa definisi Pengendalian adalah proses pengaturan berbagai faktor dalam suatu perusahaan, agar sesuai dengan ketetapan-ketetapan dalam rencana. Pengendalian adalah pengukuran dan perbaikan terhadap pelaksanaan kerja bawahan, agar rencana-rencana yang telah dibuat untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan dapat terselenggara. Pengendalian dapat dirumuskan sebagai proses penentuan apa yang harus dicapai yaitu standar, apa yang sedang dilakukan yaitu pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan bila

perlu melakukan perbaikan-perbaikan, sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana, yaitu selaras dengan standar.

Tujuan pengendalian /pengawasan adalah supaya "proses pelaksanaan dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan rencana dan melakukan tindakan perbaikan (corrective) jika terdapat penyimpangan-penyimpangan (deviasi); supaya tujuan yang dihasilkan sesuai dengan yang direncanakan. Dengan demikian pengendalian bukan hanya untuk mencari kesalahan tetapi berusaha untuk menghindarkan terjadi penyimpangan-penyimpangan. Jadi kontrol dilakukan sejak proses dimulai, sampai dengan pengukuran hasil yang dicapai.

1) Administrasi Operasional (*Operational Administration*)

Pengertian administrasi yang lebih luas lagi adalah kegiatan kerja sama yang dilakukan sekelompok orang berdasarkan pembagian kerja sebagaimana ditentukan dalam struktur dengan mendayagunakan sumber daya untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Dengan kalimat lain, pengertian administrasi mencakup seluruh kegiatan dari pengaturan hingga pengurusan kelompok orang yang memiliki diferensiasi pekerjaan untuk mencapai suatu tujuan bersama.

Berikut beberapa fungsi administrasi:

- a. Pekerjaan terbagi secara efektif
- b. Tugas tugas diselesaikan lebih efisien karena adanya manajemen yang tepat.

- c. Tujuan tujuan yang ingin diperoleh disetarakan dengan beban kerja yang ada.
- d. Kerja sama dalam kelompok kerja seperti perusahaan lebih terarah dan lebih terstruktur

Fungsi administrasi apabila dianggap tata usaha, sehingga administrasi mempermudah pekerjaan pengarsipan dokumen atau laporan sehingga mempermudah kerja kerja manajerial.

2) Distribusi (*Distribution*)

Tujuan dan Fungsi Distribusi Sebelumnya kita telah membahas tentang pengertian distribusi dan kali ini kita membahas tujuan distribusi dan fungsi distribusi. Kita tahu bahwa distribusi memiliki peran penting dalam kehidupan kita, karna tanpa adanya distribusi kita tak dapat membeli apapun di warung, tokoh, maupun pasar, melainkan kita harus membelinya di perusahaan atau tempat produksi produk-produk keseharian kita, sehingga tidak mungkin kita harus ke perusahaan atau tempat produksi barang dan jasa tersebut yang kebanyakan perusahaan atau tempat produksi yang lokasinya sangat jauh. Oleh karna itu distribusi memiliki peranan penting dalam seluruh aspek, khususnya pada bidang ekonomi. Itulah mengapa kali ini kita membahas tujuan dan fungsi distribusi karna betapa pentingnya itu distribusi.

Tujuan distribusi sebagai berikut;

- a. Menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen

- b. Mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen.
- c. Tercapainya pemerataan produksi
- d. Menjaga kontinuitas produksi
- e. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi
- f. Meningkatkan nilai guna barang dan jasa

Fungsi Distribusi

Fungsi distribusi dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu fungsi pokok dan fungsi tambahan.

a. Pengangkutan (transportasi)

Pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan tempat konsumen. Perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan makin majunya teknologi, kebutuhan manusia makin banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar sehingga membutuhkan alat transportasi (pengangkutan).

b. Penjualan (*Selling*)

Pemasaran barang selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

c. Pembelian (*Buying*)

Setiap ada penjualan berarti ada kegiatan pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.

d. Penyimpanan (*Storing*)

Sebelum barang-barang disalurkan kepada konsumen, biasanya disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan, dan keutuhan barang-barang, perlu adanya penyimpanan (pergudangan).

e. Pembakuan standar kualitas barang.

Dalam setiap transaksi jual beli, banyak penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis, dan ukuran barang yang akan diperjualbelikan. Oleh karena itu, perlu adanya pembakuan standar, baik jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan tersebut. Pembakuan (Standardisasi) barang ini dimaksudkan agar barang yang akan dipasarkan atau disalurkan sesuai dengan harapan.

f. Penanggung risiko

Seorang distributor menanggung risiko, baik kerusakan maupun penyusutan barang.

2. Pelaksanaan (*Implimenters*)

a. Administrasi Kontrak

Administrasi Kontrak merupakan upaya pengelolaan atas kontrak dalam proses pelaksanaan sehingga kewajiban dan hak dari masing-masing pihak dapat dijalankan sesuai dengan ketentuan yang ada dalam kontrak tersebut. Dengan demikian administrasi kontrak diperlukan dalam setiap pelaksanaan kontrak.

Bagi kontraktor Administrasi Kontrak diperlukan dalam mengelola kontrak selama pelaksanaan proyek agar tercapai target pelaksanaan dalam aspek biaya, mutu, dan waktu untuk memperoleh laba, citra yang baik dari perusahaan serta profesionalisme dalam pelaksanaan pekerjaan. dan bagi pengguna jasa Administrasi kontrak diperlukan dalam mengelola kontrak selama pelaksanaan proyek agar diperoleh hasil pelaksanaan berupa bangunan dan kelengkapannya sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan dalam kontrak.

1) Kedudukan kontrak dalam hubungan kerja

Secara Hukum, perjanjian merupakan undang-undang bagi pihak-pihak yang membuat

- a) Setiap pihak wajib melaksanakan ketentuan kontrak
- b) Setiap kesalahan dalam memenuhi ketentuan akan menimbulkan risiko berujud biaya dan tidak ada kompensasinya

Contohnya :

- 1) Pihak I tidak menyerahkan lahan tepat waktu

- 2) Pihak I tidak membayar tepat waktu
- 3) Pihak II tidak menyerahkan bangunan tepat waktu
- 4) Pihak II tidak memenuhi persyaratan bangunan

b. Pelaksanaan

Pelaksanaan adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci, implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap siap. Secara sederhana pelaksanaan bisa diartikan penerapan. Kontraktor pelaksana proyek adalah entitas hukum atau individu yang ditunjuk untuk melaksanakan pekerjaan proyek sesuai dengan keahliannya. Definisi lain menyatakan bahwa perusahaan yang penawarannya telah diterima dan telah diberikan penunjukan surat serta menandatangani surat perjanjian dengan pemberi tugas pekerjaan pemborongan sehubungan dengan pekerjaan proyek. Pemilik proyek (owner) memberikan kepercayaan secara langsung kepada pelaksana kontraktor untuk melaksanakan pekerjaan konstruksi. Pengatur dan persetujuan mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak diatur dalam kontrak.

Kontraktor bertanggung jawab langsung pada pemilik proyek (owner) dan dalam melakukan pekerjaan ini diawasi oleh tim konsultan pengawas dari pemilik dan dapat berkonsultasi langsung dengan tim pengawas untuk

masalah-masalah yang terjadi dalam pelaksanaan serta bagaimana merencanakan strategi proyek agar berjalan dengan sukses. Perubahan desain harus berkonsultasi sebelum pekerjaan dilakukan sebagai berikut:

- a. Kontraktor sebagai pelaksana proyek pasti mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam melaksanakan fungsi-fungsi, antara lain adalah sebagai berikut. Melaksanakan pembangunan bekerja sesuai dengan peraturan dan spesifikasi yang telah direncanakan dan ditentukan di dalam kontrak Perjanjian Pemborongan.
- b. Memberikan laporan kemajuan proyek meliputi laporan harian, mingguan, dan bulanan kepada pemilik proyek yang berisi antara lain.
- c. Pelaksanaan pekerjaan.
- d. Prestasi kerja dicapai.
- e. Jumlah tenaga kerja yang digunakan. Jumlah bahan-bahan yang masuk. Keadaan cuaca dan lain-lain.
- f. Menyediakan tenaga kerja, bahan, peralatan, tempat kerja, dan alat-alat pendukung lainnya yang digunakan mengacu pada gambar dan spesifikasi set memperhatikan waktu, biaya, kualitas dan pekerjaan keamanan.
- g. Sepenuhnya bertanggung jawab atas kegiatan pembangunan dan metode pelaksanaan pekerjaan di lapangan.

- h. Menjalankan pekerjaan sesuai dengan jadwal (schedule) yang telah disepakati.
- i. Melindungi semua peralatan, bahan, dan bekerja terhadap kerugian dan kerusakan sampai dengan serah terima pekerjaan.
- j. Kontraktor dapat meminta kepada pemilik proyek untuk memberikan perpanjangan waktu penyelesaian proyek dengan memberikan alasan yang masuk akal dan sesuai dengan kenyataan yang menyebabkan perlunya waktu tambahan tersebut.
- k. Mengganti semua kerusakan yang disebabkan oleh kecelakaan selama pelaksanaan pekerjaan, serta menyediakan perlengkapan wajib pertolongan pertama pada kecelakaan.

2.1. Staff Pelaksanaan

Tugas-tugas yang dapat diberikan kepada karyawan staf antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Mengumpulkan data (fakta)
- b. Mengintorarasikan data (fakta)
- c. Mengusulkan alternatif tindakan
- d. Mendiskusikan rencana-rencana yang sedang dipikirkan dengan berbagai hak dan memperoleh kesepakatan mereka atau memperoleh alasan mengapa rencana tersebut ditolak.

- e. Mempersiapkan instruksi-instruksi tertulis dan dokumon-dokumen lainnya yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan yang merupakan realisasi daripada rencana yang telah ditetapkan.
- f. Mengamati kegiatan-kegiatan operasional dan kondisi kondisi yang dihadapi untuk rnengadakan apakah struksi-instruksi telah dijalankan dengan baik dan apakah instruksi tersebut menghambat atau mempelancar proses pencapaian tujuan.
- g. Mengusahakan pertukaran informasi antara para petugas oporasional mongenai pelaksanaan untuk meningkatkan kegiatan-kegiatan koordinasi.
- h. Memberikan infrmasi dan nasehat kepada petuga operasional mengenai pelaksanaan tugas yang telah didelegasikan kepada mereka.

Tabel 4.1

Data Penjualan PT. Wijaya Karya Beton, Tbk Wilayah Penjualan VI

Tahun 2013-2017

NO	TAHUN	PENJUALAN
1	2013	268.292.140.177
2	2014	376.964.554.342
3	2015	330.747.575.670
4	2016	410.700.681.698
5	2017	560.266.272.012
	TOTAL	1.946.971.223.899

Data diolah oleh peneliti

B. Deskriptif Data Atas Variabel Penelitian

1. Karakteristik Pengambilan Data dan Olah Kuesioner

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Wijaya Karya Beton Makassar, Tbk (Wiayah Penjualan VI). Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada responden. Proses pendistribusian data dilakukan selama kurang lebih dua bulan. Data responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini menyajikan beberapa informasi umum mengenai kondisi responden yang ditemukan pada penyebaran kuesioner yang ditunjukkan pada tabel berikut ini :

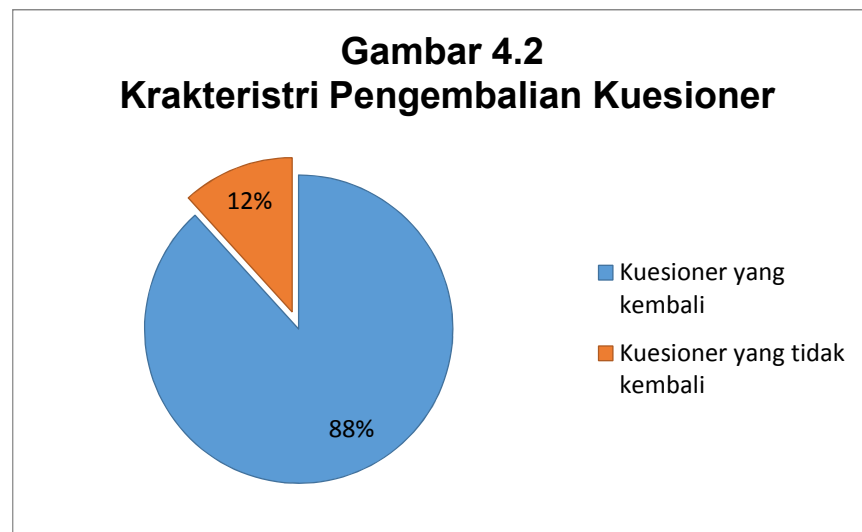
Tabel 4.2

Krakteristri Pengembalian Kuesioner

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	Kuesioner yang kembali	45	88%
2	Kuesioner yang tidak kembali	6	12%
Total kuesioner		51	100%

Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti

Jumlah populasi sebanyak 51 responden di PT. Wijaya Karya Beton Makassar, Tbk. Wiayah Penjualan VI. Penelitian ini telah secara langsung memberikan kuesioner kepada 51 responden, tetapi peneliti hanya memperoleh kembali kuesioner sebanyak 45 kuesioner yaitu sebanyak 86% sedangkan kuesioner yang tidak kembali sebanyak 6 orang atau sebesar 14%. Adapun dari 6 kuesioner yang tidak kembali disebabkan di tidak berada ditempat saat pengumpulan kuesioner . Dari tabel distribus kuesioner diatas akan Nampak pada grafik 4.2:



Jumlah pernyataan dalam kuesioner tersebut yaitu sebanyak 20 item. Pernyataan untuk variabel SNI ISO (9001:2015) terdiri dari 10 pernyataan dan pada variabel penjualan sebanyak 10 pernyataan. Berikut ini beberapa pernyataan yang dibagikan peneliti kepada responden.

2. Karakteristik Responden

a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut ini :

Tabel 4.3

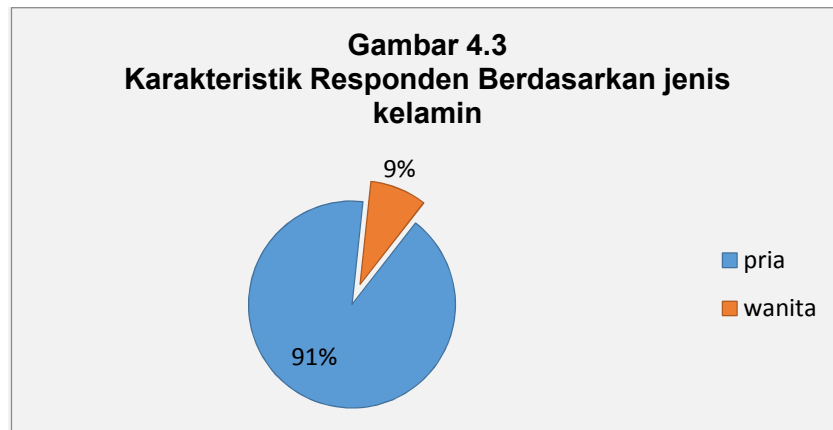
Karakteristik Responden Berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase(%)
Pria	41	92%
Wanita	4	8%
Total	51	100%

Sumber : Data diolah Oleh Peneliti

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah pria yang berjumlah 41 orang

atau sebesar 92% dan responden yang berjenis kelamin pria berjumlah 4 orang atau sebesar 8% dari total responden di PT. Wijaya Karya Beton, Tbk. (Wiayah Penjualan VI) Makassar. Dari tabel diatas dapat di lihat pada grafik dibawah ini :



Sumber: Data diolah oleh peneliti

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada uraian berikut:

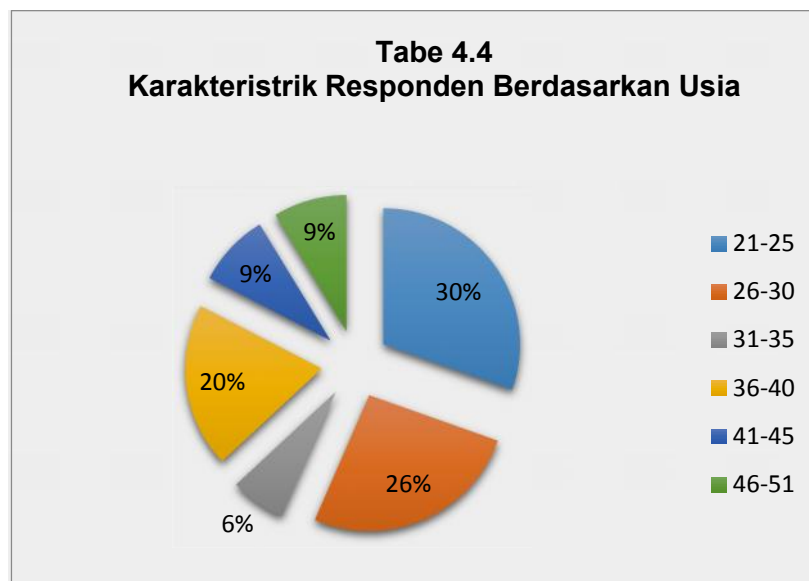
Tabel 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia(Tahun)	Jumlah Responden	Persentase (%)
21-25	14	30%
26-30	12	26%
31-35	3	6%
36-40	9	20%
41-45	4	9%
46-51	3	9%
TOTAL	45	100%

Sumber : Data diolah Oleh Peneliti

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa terdapat 14 responden yang berusia 21-25 tahun atau sebanyak 30%, sedangkan responden yang berusia 26-30 tahun berjumlah 12 orang atau sebanyak 26%, usia 31-35 tahun sebanyak 3 orang atau 6%, usia 36-40 tahun sebanyak 9 orang atau 20% dan responden yang berusia 41-45 tahun sebanyak 4 orang atau 9%. Sedangkan usia 46-51 sebanyak 3 orang atau 9%. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini berusia 21-25 . Dari tabel diatas dapat di lihat pada grafik dibawah ini. :



Sumber: Data di olah oleh peneliti

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel berikut ini:

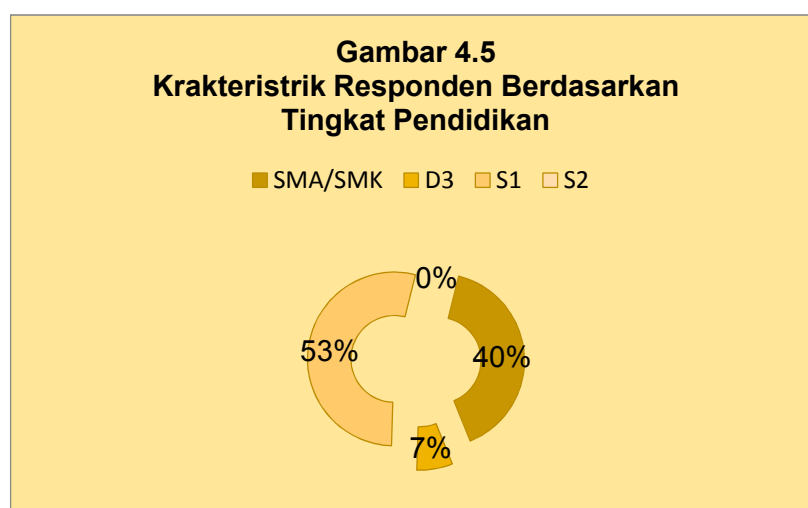
Tabel 4.5

Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Persentase (%)
SMA/SMK	18	40%
D3	3	7%
S1	24	53%
S2	0	0%
TOTAL	45	100%

Sumber : Data diolah Oleh Peneliti

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa responden dengan pendidikan terakhir SMA/SMK sebanyak 18 atau 40% D3 sebanyak 3 orang atau 7%, S1 sebanyak 24 orang atau 53%, S2 sebanyak 0 orang atau 0%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pendidikan terakhir responden adalah S1 dan dapat di lihat pada grafik di bawah ini :



d. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan lama bekerja dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.6

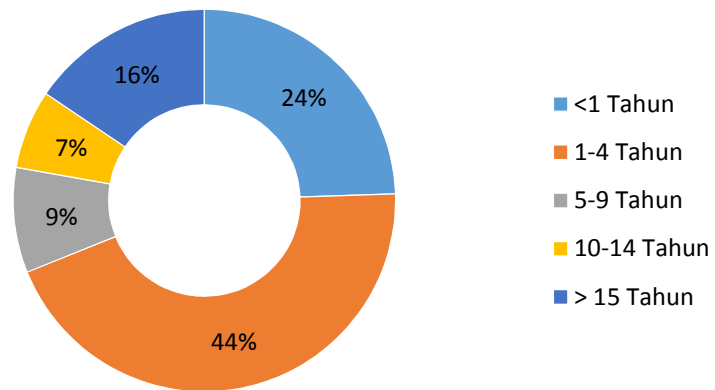
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Lama Bekerja	Jumlah Responden	Persentase (%)
< 1 tahun	11	24%
1-4 Tahun	20	44%
5-9 Tahun	4	9%
10-14 Tahun	3	7%
>15 Tahun	7	11%
TOTAL	45	100%

Sumber : Data diolah Oleh Peneliti

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa responden dengan lama bekerja <1 tahun sebanyak 11 responden atau 24%, responden dengan lama bekerja 1-4 tahun sebanyak 20 orang atau 44%, responden dengan lama bekerja 5-9 tahun sebanyak 4 orang atau 9%, dan responden dengan lama kerja 10-14 tahun sebanyak 3 responden atau 7% serta lama bekerja >15 tahun sebanyak 7 orang atau 11%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden bekerja diatas 5 tahun, uraian tersebut dapat di lihat pada grafik di bawah ini :

Tabel 4.6
Karakteristik Berdasarkan Lama Kerja



Sumber: Data diolah oleh peneliti

C. Hasil Penelitian

1. Analisis Deskriptif Kualitatif Variabel Penelitian

a. SNI ISO (9001:2015) (X)

SNI ISO 9001 adalah standar acuan internasional bagi organisasi yang ingin membangun dan menerapkan Sistem Manajemen Mutu. (Tukiran, 2016:317)

1) Indikator Variabel SNI ISO (9001:2015)

- a) Fokus pada pelanggan
- b) Kepemimpinan
- c) Keterlibatan orang
- d) Pendekatan proses
- e) Peningkatan
- f) Pengambilan keputusan berdasarkan bukti
- g) Manajemen relasi. (Siahaan et al., 2017:24)

Variabel SNI ISO (9001:2015) dalam penelitian berisi pernyataan-pernyataan yang bersifat positif, dimana pilihan sangat setuju akan menunjukkan bahwa responden melihat bahwa sangat pentingnya implementasi SNI ISO (9001:2015) dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini diperoleh data untuk variabel SNI ISO (9001:2015) sebagaimana tergambar pada tabel berikut ini:

Tabel 4.7

Deskripsi variabel SNI ISO (9001:2015)

Deskripsi	Mean	Median	Std deviation	Min	Max	Variance	Sum
X1	4.7111	4	0,505	3	5	0,256	212
X2	4.7111	4	0,505	3	5	0,256	212
X3	4.5556	4	0,659	2	5	0.434	205
X4	4.3333	4	0,707	2	5	0,500	195
X5	4.3778	4	0,683	2	5	0,468	197
X6	4.0667	4	0,889	2	5	0,791	183
X7	4.0889	4	0,900	2	5	0,810	184
X8	3.9333	3	0,914	2	5	0,836	177
X9	3.8000	3	0,943	2	5	0,891	171
X10	3.6889	3	0,972	2	5	0,946	166

Sumber: Data diolah Oleh Peneliti

Dari table di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. ISO (9001:2015) berjalan dengan baik pada perusahaan. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 3 dan sum 212 dengan mean 4,7111 standar deviation 0,505 dan variance 0,256.

2. Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) memberikan dampak positif terhadap perusahaan. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 3 dan sum 212 dengan mean 4,7111 standar deviation 0,505 dan variance 0,256.
3. SNI ISO (9001:2015) merupakan standarisasi yang baik untuk di implementasi dalam perusahaan. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 205 dengan mean 4.5556 standar deviation 0,659 dan variance 0,434.
4. Kepercayaan konsumen dalam pasar domestik meningkat setelah bersertifikasi SNI ISO (9001:2015). Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 195 dengan mean 4.3333 standar deviation 0,707 dan variance 0,500.
5. Kepercayaan konsumen dalam pasar global meningkat setelah bersertifikasi SNI ISO (9001:2015). Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 197 dengan mean 4.3778 standar deviation 0,683 dan variance 0,468.
6. Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh terhadap pencapaian sukses perusahaan PT. Wijaya Karya Beton Makassar. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 183 dengan mean 4,0667 standar deviation 0,889 dan variance 0,791.
7. Penerapan Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) memudahkan pemasaran produknya di luar negeri Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 184 dengan mean 4,0889 standar deviation 0,900 dan variance 0,810.
8. Meningkatnya penjualan setelah bersertifikasi ISO (9001:2015). Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 177 dengan mean 3,9333 standar deviation 0,914 dan variance 0,836.

9. Manajemen produksi terbukti kualitasnya dengan Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:200). Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 171 dengan mean 3,8000 standar deviation 0,943 dan variance 0,891.
10. Reputasi citra perusahaan meningkat dengan SNI ISO (9001:2015). Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 166 dengan mean 3,6889 standar deviation 0,972 dan variance 0,946.

b. Variabel Penjualan (Y)

Penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. (Ardiansyah et al., 2014).

1) Indikator Variabel Penjualan

- a) Mencapai volume penjualan tertentu
- b) Mendapatkan laba tertentu
- c) Menunjang pertumbuhan perusahaan. (Kotler., 2008:404) dalam (Ardiansyah et al., 2014)

Variabel penjualan dalam penelitian berisi pernyataan-pernyataan yang bersifat positif, dimana pilihan sangat setuju akan menunjukkan bahwa responden melihat bahwa penjualan sangat dipengaruhi oleh SNI SO (9001:2015). Dalam penelitian ini diperoleh data untuk variabel penjualan sebagaimana tergambar pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8

Deskripsi variabel Penjualan (Y)

Deskripsi	Mean	Median	Std deviation	Min	Max	Variance	Sum
Y1	4.4000	4	0.579	3	5	0.336	198
Y2	4.4667	4	0.504	4	5	0.255	201
Y3	4.3556	4	0.712	3	5	0.507	196
Y4	4.1111	4	0.804	3	5	0.646	185
Y5	4.4000	4	0.653	3	5	0.427	198
Y6	4.2444	4	0.743	2	5	0.553	191
Y7	4.1778	4	0.805	2	5	0.649	188
Y8	4.4000	4	0.809	2	5	0.655	198
Y9	4.1333	4	0.919	2	5	0.845	186
Y10	3.9556	3	1,127	2	5	1.271	178

Sumber: Data diolah Oleh Peneliti

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Tercapainya peningkatan volume penjualan dalam kurun waktu 5 tahun terakhir. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 3 dan sum 198 dengan mean 4,4000, standar deviation 0,579 dan variance 0,336.
2. Meningkatnya pertumbuhan perusahaan Setelah bersertifikasi SNI ISO (9001:2015). Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 4 dan sum 201 dengan mean 4.4667, standar deviation 0,504 dan variance 0,255.
3. Manajemen pemasaran yang baik menunjang pertumbuhan perusahaan Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 3 dan sum 196 dengan mean 4.3556, standar deviation 0,712 dan variance 0.507.

4. Laba perusahaan terus mengalami peningkatan . Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 3 dan sum 185 dengan mean 4.1111, standar deviation 0,804 dan variance 0.646.
5. Kepercayaan konsumen berpengaruh terhadap peningkatan perusahaan. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 3 dan sum 198 dengan mean 4.4000, standar deviation 0,653 dan variance 0.427.
6. Manajemen produksi yang baik menunjang pertumbuhan perusahaan. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 191 dengan mean 4.2444, standar deviation 0,743 dan variance 0.553.
7. Citra perusahaan semakin meningkat. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 188 dengan mean 4.1778, standar deviation 0,805 dan variance 0.649.
8. Kualitas Produk PT. Wijaya Karya Beton Makassar berpengaruh dalam pemasaran produk. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 198 dengan mean 4.4000, standar deviation 0,809 dan variance 0.655.
9. Penjualan produk pada pasar global mengalami peningkatan. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 186 dengan mean 4,1333, standar deviation 0,919 dan variance 0.845.
10. Harga produk PT. Wijaya Karya Beton Makassar berpengaruh dalam peningkatan pendapatan laba. Jawaban dari responden maksimal 5 minimal 2 dan sum 178 dengan mean 3,9556, standar deviation 1,127 dan variance 0.271.

2. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Pengujian validitas instrument, dimana nilai validitas dapat dilihat pada kolom *CorecctedItem-Total Correlation*. Jika angka korelasi yang didapat lebih besar dari pada angka kritik ($r_{hitung} > r_{tabel}$) maka instrument tersebut dinyatakan valid. Dalam penelitian ini angka kritik adalah $N-2 = 45-2=43$ dengan taraf signifikan 5% dengan menggunakan pengujian satu arah, maka angka kritik untuk uji validitas dalam penelitian ini adalah 0.2483. Dengan demikian maka berdasarkan pengujian validitas instrument, nilai *Coreccted Item-Total Correlation* bernilai positif dan diatas nila r_{tabel} 0.2483 yang artinya semua butir pertanyaan dapat dikatakan valid. Hasil uji validitas variabel SNI ISO (9001:2015) (X) dan penjualan (Y) dapat di uraikan pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.9

Uji Validitas

Instrument Variabel	Question	r-hitung	r-tabel	Keterangan
SNI ISO (9001:2015) (X)	X1	0.511	0.2483	Valid
	X2	0.443	0.2483	Valid
	X3	0.682	0.2483	Valid
	X4	0.760	0.2483	Valid
	X5	0.785	0.2483	Valid
	X6	0.702	0.2483	Valid
	X7	0.710	0.2483	Valid
	X8	0.791	0.2483	Valid
	X9	0.731	0.2483	Valid
	X10	0.678	0.2483	Valid

Penjualan (Y)	Y1	0.495	0.2483	Valid
	Y2	0.591	0.2483	Valid
	Y3	0.491	0.2483	Valid
	Y4	0.603	0.2483	Valid
	Y5	0.619	0.2483	Valid
	Y6	0.711	0.2483	Valid
	Y7	0.884	0.2483	Valid
	Y8	0.851	0.2483	Valid
	Y9	0.759	0.2483	Valid
	Y10	0.688	0.2483	Valid

Sumber : Data diolah Oleh Peneliti

b. Uji Realibilitas

Satu konstruk atau variabel dikatakan *reliable* jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0.60. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan program SPSS 22. Hasil pengolahan data yang disajikan dalam tabel menunjukkan bahwa nilai *Cronbach Alpha* (α) item untuk setiap variabel adalah lebih besar dari 0,60 sehingga item untuk setiap variabel adalah *reliabel*. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 4.10

Uji Reabilitas Variabel Penelitian

Variabel	<i>cronbach's alpa</i>	Batas reliabilitas	Keterangan
SNI ISO (9001:2015 (X)	0,910	0,6	Reliabel
Penjualan (Y)	0,904	0,6	Reliabel

Sumber : Data diolah Oleh Peneliti

3. Regresi Linear Sederhana

Pengujian hipotesis dilakukan untuk menggunakan analisis regresi sederhana bertujuan untuk memprediksi berapa besar kekuatan pengaruh variable *independen* terhadap variable *dependen*.

a. Uji R² (Uji Determinasi)

Analisis determinasi adalah perbandingan antara variasi Y (*dependen*) yang dijelaskan oleh X (*independen*). Koefisien ini menunjukkan seberapa besar persentase variasi variabel *independen* yang digunakan dalam penelitian mampu menjelaskan variasi variabel *dependen*.

Penelitian ini menggunakan koefisien determinasi *adjusted R²* untuk melihat pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen*. Berdasarkan hasil uji, koefisien determinasi *adjusted R²* sebesar 0,960 menunjukkan bahwa 96,0% SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif terhadap penjualan PT. Wijaya Karya beton, Tbk (Wilayah Penjualan IV) Makassar sedangkan sebesar 4% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Tabel 4.11

Uji Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics		Durbin-Watson
					R Square Change	Sig. F Change	
1	.980 ^a	.961	.960	1.14725	.961	.000	0.954

a. Predictors: (Constant), SNI ISO (9001:2015)

b. Dependent Variable: penjualan

b. Uji t

Pengujian hipotesis pada penelitian ini menggunakan uji statistik t dan koefisien Determinasi. Uji statistik t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan tingkat signifikansi adalah 0,05. Jika nilai sig \leq 0,05, maka hipotesis diterima dan sebaliknya jika nilai sig \geq 0,05, maka hipotesis ditolak.

Persamaan regresinya adalah:

$$Y = \alpha + \beta X + \varepsilon$$

$$Y = 1.914 + 0.964$$

Dimana:

X : SNI ISO (9001:2008)

Y : Penjualan

α : constan

β : Koefisien regresi

ε : Error

Tabel 4.12

Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.914	1.263		1.515	.137
SNI ISO (9001:2015)	.964	.030	.980	32.541	.000

a. Dependent Variable: penjualan

Berdasarkan data yang ditampilkan tabel 4.12 di atas, maka dihasilkan persamaan regresi sebagai berikut:

- a. Constanta sebesar 1,914 artinya jika SNI ISO (9001:2015) (X) nilainya adalah 0 maka penjualan sebesar 1,914 .
- b. Koefisien regresi variabel SNI ISO (9001:2015) sebesar 0,964 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$ artinya SNI ISO (9001:2015) berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan. Hal ini berarti bahwa, semakin baik implementasi SNI ISO (9001:2015) maka penjualan juga semakin meningkat.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian regresi linear sederhana maka dapat dikatakan bahwa SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif terhadap penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar hal ini dikarenakan implementasi SNI ISO (9001:2015) yang diterapkan dan dilaksanakan secara baik maka akan memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan penjualan.

1. Indikator Variabel SNI ISO (9001:2015):

- a. Fokus pada pelanggan
- b. Kepemimpinan
- c. Keterlibatan orang
- d. Pendekatan proses
- e. Peningkatan
- f. Pengambilan keputusan berdasarkan bukti
- g. Manajemen relasi. (Siahaan et al., 2017:24)

Penelitian ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Tukiran, 2016:317 mendefenisikan SNI ISO 9001 adalah standar acuan internasional

bagi organisasi yang ingin membangun dan menerapkan sistem manajemen mutu. Sistem manajemen mutu merupakan hal penting bagi perusahaan dalam mengatur aktivitas perusahaan agar berjalan secara baik dan benar.

Ni Putu Priyanti Juana, I Gde Adnyana Sudibya, Desak Ketut Sintaasih (2016). Melakukan penelitian yang menunjukkan bahwa Implementasi SNI ISO.(9001:2015).berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja dan kinerja pegawai, dan kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai.

Nugroho Wibowo (2014). Melakukan penelitian dengan Hasil penelitian menunjukkan: 1) pelaksanaan SMM SNI ISO (9001:2015) telah memenuhi persyaratan yang ditentukan; dan 2) pelaksanaan SMM SNI ISO (9001:2015) terbukti membentuk budaya mutu karena telah teridentifikasi sembilan indikator budaya mutu. Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu dari hasil penelitiannya yang menunjukkan bahwa Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar

SNI ISO (9001:2015) sangat berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan. hal ini menggambarkan bahwa dengan Implementasi SNI ISO (9001:2015) yang baik dan benar akan sangat memberikan dampak yang besar terhadap peningkatan penjualan PT. Wijaya Karya Beton, Tbk (Wilayah Penjualan VI).

Bedasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan pada PT. Wijaya Karya Beton, Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) sangat berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan PT. Wijaya Karya Beton.Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar, terutama penjualan dalam pasar global yang mengalami peningkatan signifikan dengan implementasi SNI ISO (9001:2015). Hal ini dikarenakan SNI ISO (9001:2015) adalah sebuah standarisasi internasional yang diakui dunia dan merupakan standarisasi yang sangat terbuti kualitasnya dalam bidang Sistem Manajemen Mutu.
2. Dilihat dari nilai koefisien determinan yang ditunjukkan oleh *Adjusted R square* yaitu sebesar 0,960 menunjukkan bahwa 96,0% hal ini berarti sebesar 96,0% implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar sedangkan sebesar 4 % dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. Saran

1. Bagi Perusahaan

Penelitian yang dilakukan diharapkan pimpinan perusahaan selalu memperhatikan peimplementasian SNI ISO (9001:2015) yang diterapkan

oleh perusahaan, dimana implementasi SNI ISO (9001:2015) memberikan dampak pada peningkatan penjualan, selain itu dengan implementasi yang baik citra perusahaan juga turut meningkat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya terdapat 51 sampel namun hanya terkumpul 45 sampel yang mengisi kuesioner, yang diharapkan agar kira peneliti selanjutnya berusaha untuk memenuhi semua kuesioer yang disebaran dan penelitian ini hanya menggunakan 1 objek perusahaan saja oleh karena itu peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya menambahkan jumlah objek perusahaan yang ditelitinya 2 atau 3 perusahaan, agar dapat melakukan perbandingan disetiap perusahaan supaya lebih mengetahui tingkat pengukuran kualitas dari implementasi SNI ISO (9001:2015), apakah implementasi SNI ISO (9001:2015) sangat berpengaruh signifikan positif dalam meningkatkan penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiruddin. 2014. Evaluasi Penerapan Iso 9001:2008 di Lingkungan Uin Syarif Hidayatullah Jakarta. *Jurnal Etikonomi*. Vol.13. No. 1
- Ardiansyah, I.B., Suyadi Imam. dan Yulianto Edy. 2014. Upaya Peningkatan Volume Sepeda Motor Yamaha Melalui Periklanan (Studi pada Dealer Sepeda Motor Yamaha Armada Pagora Jaya Tulungagung). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol.15. No. 1
- Artha, P.G.B., Adnyana, I.B.R. dan Widhiawati, I.A.R. 2013. Implementasi Sistem Manajemen Mutu Iso 9001: 2008 pada Proyek Alaya Resort Ubud. *Jurnal Ilmiah Elektronik Infrastruktur Teknik Sipil*. Vol.2. No. 1
- BSN. 2013. *Sistem Manajemen Mutu SNI ISO 9001:2008 Penerapan pada Usaha Kecil dan Menengah*. BSN: Jakarta.
- BSN. 2017. Tentang SNI, (Online). http://www.bsn.go.id/main/sni/isi_sni/5, diakses 28 Januari 2018
- Hendartho Dony. 2014. Analisis Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 pada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Mandala Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi*. Vol 6. No.2
- Juana, N.P.P., Sudibya, I.G.A. dan Sintaasih, D.K. 2016. Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Mediasi Kepuasan Kerja. *Jurnal Buletin Studi Ekonomi*. Vol.21. No. 1
- Poerwanto. G.H. 2016. *Manajemen Kualitas*, (Online). <https://sites.google.com/site/kekelolakualitas/sertifikasi-standard-kualitas-internasional>, diakses 7 Desember 2017).
- Putra, K.M., Cipta Wayan. Dan Yudiaatmaja Fridayana. 2016. Analisi Faktor yang Mempengaruhi volume penjualan pada UD. Wayan Fiber Glass Singaraja Tahun 2016. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*. Vol. 4
- Rukamah Ade Dan Djamudin. 2013. Analisis Pengaruh Strategi Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan . *Jurnal Manajemen* Vol.4. No. 4
- Siahaan Evi., Rosiawan, M. dan Deliansyah Riza. 2017. *Persyaratan Sistem Manajemen Mutu Berbasis SNI ISO 9001:2015*. Badan Standardisasi Nasional: Jakarta.
- Sugiono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & B*. Alfabeta: Bandung.

- Tukiran Martinus. 2016. *Membangun Sistem Manajemen Mutu Berdasarkan ISO 9001: 20015*. Leutika Nouvalitera: Yogyakarta.
- Wibowo Nugroho. 2014. Dampak Implementasi SMM ISO 9001:2008 Terhadap Budaya Mutu Pada SMK di Kabupaten Gunungkidul. *Jurnal Pendidikan Vokasi*.Vol.4, No. 1
- Widodo Heri. 2015. Potret Pendidikan di Indonesia Kesiapannya Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia (Mea). *Cendekia*. Vol.13.No. 2

Lampiran: 1 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

- **Pendahuluan**

Sebelumnya saya sampaikan terimakasih atas kesediaan Bapak/ibu/saudara untuk menjadi responden dalam penelitian ini. Daftar pernyataan ini dibuat dengan maksud mengumpulkan data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : Pengaruh Implementasi Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) Dalam Meningkatkan Penjualan PT. Wijaya Karya Beton. Tbk (Wilayah Penjualan VI) Makassar.

- **Identitas Responden**

- Nama Responden :
- Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan
- Usia :
- Alamat :
- Pekerjaan :
- Pendidikan Terakhir :
- Lama Kerja :

- **Pernyataan**

Lingkarilah salah satu pilihan yang dianggap paling tepat, dengan bobot penilaian sebagai berikut:

<ul style="list-style-type: none"> Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) (Y) SS: Sangat Setuju S: Setuju KS: Kurang Setuju TS: Tidak Setuju STS: Sangat tidak setuju		
1	Implementasi SNI ISO (9001:2015) berjalan dengan baik pada perusahaan	SS S KS TS STS
2	Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) memberikan dampak positif terhadap perusahaan	SS S KS TS STS
3	SNI ISO (9001:2015) merupakan standarisasi yang baik untuk di implementasi dalam perusahaan	SS S KS TS STS
4	Kepercayaan konsumen dalam pasar domestik meningkat setelah bersertifikasi SNI ISO (9001:2015)	SS S KS TS STS
5	Kepercayaan konsumen dalam pasar global meningkat setelah bersertifikasi SNI ISO (9001:2015)	SS S KS TS STS
6	Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) berpengaruh terhadap pencapaian sukses perusahaan PT. Wijaya Karya Beton Makassar	SS S KS TS STS
7	Penerapan Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:2015) memudahkan pemasaran produknya di luar negeri	SS S KS TS STS
8	Meningkatnya penjualan setelah bersertifikasi ISO (9001:2015)	SS S KS TS STS
9	Manajemen produksi terbukti kualitasnya dengan Sistem Manajemen Mutu SNI ISO (9001:200)	SS S KS TS STS
10	Reputasi citra perusahaan meningkat dengan SNI ISO (9001:2015)	SS S KS TS STS

<ul style="list-style-type: none"> Penjualan (Y) <p>SS: Sangat Setuju S: Setuju KS: Kurang Setuju TS: Tidak Setuju STS: Sangat tidak setuju</p>		
1	Tercapainya peningkatan volume penjualan dalam kurun waktu 5 tahun terakhir	SS S KS TS STS
2	Meningkatnya pertumbuhan perusahaan Setelah bersertifikasi SNI ISO (9001:2015)	SS S KS TS STS
3	Manajemen pemasaran yang baik menunjang pertumbuhan perusahaan	SS S KS TS STS
4	Laba perusahaan terus mengalami peningkatan	SS S KS TS STS
5	Kepercayaan konsumen berpengaruh terhadap peningkatan perusahaan	SS S KS TS STS
6	Manajemen produksi yang baik menunjang pertumbuhan perusahaan	SS S KS TS STS
7	Citra perusahaan semakin meningkat	SS S KS TS STS
8	Kualitas Produk PT. Wijaya Karya Beton Makassar berpengaruh dalam pemasaran produk	SS S KS TS STS
9	Penjualan produk pada pasar globa mengalami peningkatan	SS S KS TS STS
10	Harga produk PT. Wijaya Karya Beton Makassar berpengaruh dalam peningkatan pendapatan laba	SS S KS TS STS

Lampiran 2: Jawaban Kuesioner

Responden	SNI ISO (9001:2015)										Jumlah
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	
1	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	25
2	4	4	3	3	3	3	3	2	2	2	31
3	4	4	4	3	3	3	3	2	2	2	33
4	4	4	4	3	4	3	3	3	2	2	36
5	4	4	4	4	4	2	2	3	3	3	38
6	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	43
7	5	5	4	4	4	3	4	3	3	3	45
8	3	4	4	4	4	5	4	3	4	4	47
9	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	48
10	5	5	5	4	4	4	3	3	3	3	49
11	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3	51
12	5	5	5	4	4	3	5	3	3	3	52
13	5	5	5	4	4	4	3	3	4	4	54
14	5	5	4	4	5	3	3	4	4	4	55
15	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	56
16	5	5	4	5	4	4	4	4	3	3	57
17	5	5	5	4	4	3	5	5	3	3	59
18	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	60
19	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3	60
20	5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	62
21	5	5	5	5	5	5	4	4	3	2	64
22	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	65
23	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	67
24	5	5	4	5	5	4	4	5	4	3	68
25	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	70
26	5	4	5	4	4	3	5	4	5	4	69
27	5	5	4	5	5	5	3	5	4	2	70
28	4	3	5	5	5	4	5	4	4	4	71
29	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	72
30	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	73
31	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	75
32	5	5	5	5	4	3	5	5	3	4	76
33	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	78
34	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	79
35	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	82
36	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	83
37	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	85

38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	86
39	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	88
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	91
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	92
43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	93
44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	94
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95
46	212	212	205	195	197	183	184	177	171	166		1948

Responden	Penjualan										Jumlah
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	
1	4	4	3	3	3	2	2	2	2	2	27
2	4	4	3	3	3	3	2	2	2	2	28
3	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2	31
4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2	34
5	4	4	5	4	4	3	3	3	3	2	35
6	4	4	4	3	5	4	3	4	4	2	37
7	5	5	5	4	4	4	3	4	2	2	38
8	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
10	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	40
11	4	4	3	4	5	5	4	4	3	4	40
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	40
14	4	4	5	5	4	4	4	5	4	2	41
15	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
16	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4	41
17	4	4	3	3	4	5	5	4	5	4	41
18	4	4	4	4	5	3	4	5	3	5	41
19	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	41
20	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	41
21	4	4	5	4	5	4	4	5	5	2	42
22	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	42
23	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	42
24	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	43
25	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	44
26	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	44
27	5	4	5	3	5	5	4	5	4	4	44
28	5	4	4	3	4	5	4	5	5	5	44
29	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	45

30	3	5	4	4	4	5	5	5	5	5	45
31	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	45
32	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	46
33	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	46
34	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	48
35	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	48
36	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	48
37	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	48
38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
43	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
46	198	201	196	185	198	191	188	198	186	178	1919

Lampiran 3: Karakteristik Responden

Statistics

		Jenis Kelamin	Usia	Tingkat Pendidikan	Lama Kerja
N	Valid	45	45	45	45
	Missing	0	0	0	0
Mean		1.0889	2.6889	2.1333	2.4444
Median		1.0000	2.0000	3.0000	2.0000
Mode		1.00	1.00	3.00	2.00
Std. Deviation		.28780	1.62120	.96766	1.35773
Variance		.083	2.628	.936	1.843
Range		1.00	5.00	2.00	4.00
Minimum		1.00	1.00	1.00	1.00
Maximum		2.00	6.00	3.00	5.00
Sum		49.00	121.00	96.00	110.00

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid pria	41	91.1	91.1	91.1
wanita	4	8.9	8.9	100.0
Total	45	100.0	100.0	

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 21-25	14	31.1	31.1	31.1
26-30	12	26.7	26.7	57.8
31-35	3	6.7	6.7	64.4
36-40	9	20.0	20.0	84.4
41-45	4	8.9	8.9	93.3
46-51	3	6.7	6.7	100.0
Total	45	100.0	100.0	

Tingkat Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMA/SMK	18	40.0	40.0	40.0
D3	3	6.7	6.7	46.7
S1	24	53.3	53.3	100.0
Total	45	100.0	100.0	

lama kerja

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid <1 Tahun	11	24.4	24.4	24.4
1-4 tahun	20	44.4	44.4	68.9
5-9 tahun	4	8.9	8.9	77.8
10-14 tahun	3	6.7	6.7	84.4
>15 tahun	7	15.6	15.6	100.0

Lampiran 4: Uji Validitas

Variabel SNI ISO (9001:2015)

Correlations

Statistics

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
N	Valid	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean		4.7111	4.7111	4.5556	4.3333	4.3778	4.0667	4.0889	3.9333	3.8000	3.6889
Median		5.0000	5.0000	5.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000
Mode		5.00	5.00	5.00	4.00	4.00 ^a	5.00	5.00	4.00	4.00	4.00
Std. Deviation		.50553	.50553	.65905	.70711	.68387	.88933	.90006	.91453	.94388	.97286
Variance		.256	.256	.434	.500	.468	.791	.810	.836	.891	.946
Range		2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Minimum		3.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Maximum		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Sum		212.00	212.00	205.00	195.00	197.00	183.00	184.00	177.00	171.00	166.00

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Frekuensi SNI ISO (9001:2015)

X1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	2.2	2.2	2.2
	4.00	11	24.4	24.4	26.7
	5.00	33	73.3	73.3	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	2.2	2.2	2.2
	4.00	11	24.4	24.4	26.7
	5.00	33	73.3	73.3	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	2.2	2.2	2.2
	3.00	1	2.2	2.2	4.4
	4.00	15	33.3	33.3	37.8
	5.00	28	62.2	62.2	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	2.2	2.2	2.2
	3.00	3	6.7	6.7	8.9
	4.00	21	46.7	46.7	55.6
	5.00	20	44.4	44.4	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	2.2	2.2	2.2
	3.00	2	4.4	4.4	6.7
	4.00	21	46.7	46.7	53.3
	5.00	21	46.7	46.7	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	4.4	4.4	4.4
	3.00	10	22.2	22.2	26.7
	4.00	16	35.6	35.6	62.2
	5.00	17	37.8	37.8	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	4.4	4.4	4.4
	3.00	10	22.2	22.2	26.7
	4.00	15	33.3	33.3	60.0
	5.00	18	40.0	40.0	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	6.7	6.7	6.7
	3.00	11	24.4	24.4	31.1
	4.00	17	37.8	37.8	68.9
	5.00	14	31.1	31.1	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	4	8.9	8.9	8.9
	3.00	13	28.9	28.9	37.8
	4.00	16	35.6	35.6	73.3
	5.00	12	26.7	26.7	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

X10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	6	13.3	13.3	13.3
	3.00	12	26.7	26.7	40.0
	4.00	17	37.8	37.8	77.8
	5.00	10	22.2	22.2	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Variabel Penjualan

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Jumlah
Y1	Pearson Correlation	1	.590 [*]	.473 [*]	.341 [*]	.288	.348 [*]	.379 [*]	.426 [*]	.324 [*]	.341 [*]	.569 ^{**}
	Sig. (2-tailed)		.000	.001	.022	.055	.019	.010	.004	.030	.022	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y2	Pearson Correlation	.590 [*]	1	.477 [*]	.542 [*]	.179	.416 [*]	.574 [*]	.423 [*]	.402 [*]	.437 [*]	.647 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.000	.239	.004	.000	.004	.006	.003	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y3	Pearson Correlation	.473 [*]	.477 [*]	1	.485 [*]	.371 [*]	.261	.402 [*]	.537 [*]	.342 [*]	.190	.582 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	.001	.001		.001	.012	.083	.006	.000	.021	.211	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y4	Pearson Correlation	.341 [*]	.542 [*]	.485 [*]	1	.605 [*]	.372 [*]	.530 [*]	.489 [*]	.410 [*]	.407 [*]	.688 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	.022	.000	.001		.000	.012	.000	.001	.005	.006	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y5	Pearson Correlation	.288	.179	.371 [*]	.605 [*]	1	.543 [*]	.509 [*]	.636 [*]	.476 [*]	.456 [*]	.687 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	.055	.239	.012	.000		.000	.000	.000	.001	.002	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y6	Pearson Correlation	.348 [*]	.416 [*]	.261	.372 [*]	.543 [*]	1	.760 [*]	.665 [*]	.683 [*]	.583 [*]	.772 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	.019	.004	.083	.012	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y7	Pearson Correlation	.379 [*]	.574 [*]	.402 [*]	.530 [*]	.509 [*]	.760 [*]	1	.830 [*]	.857 [*]	.759 [*]	.913 ^{**}
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	.006	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000

N		45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y8	Pearson Correlation	.426*	.423*	.537*	.489*	.636*	.665*	.830*	1	.752*	.693*
	Sig. (2-tailed)	.004	.004	.000	.001	.000	.000	.000		.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y9	Pearson Correlation	.324*	.402*	.342*	.410*	.476*	.683*	.857*	.752*	1	.642*
	Sig. (2-tailed)	.030	.006	.021	.005	.001	.000	.000	.000		.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Y10	Pearson Correlation	.341*	.437*	.190	.407*	.456*	.583*	.759*	.693*	.642*	1
	Sig. (2-tailed)	.022	.003	.211	.006	.002	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Jumlah	Pearson Correlation	.569*	.647*	.582*	.688*	.687*	.772*	.913*	.888*	.823*	.784*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Statistics

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10
N Valid	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean	4.4000	4.4667	4.3556	4.1111	4.4000	4.2444	4.1778	4.4000	4.1333	3.9556
Median	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	5.0000	4.0000	4.0000
Mode	4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	5.00
Std. Deviation	.57997	.50452	.71209	.80403	.65366	.74332	.80591	.80904	.91949	1.12726
Variance	.336	.255	.507	.646	.427	.553	.649	.655	.845	1.271
Range	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Minimum	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Maximum	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Sum	198.00	201.00	196.00	185.00	198.00	191.00	188.00	198.00	186.00	178.00

Frekuensi Penjualan

Y1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	2	4.4	4.4	4.4
	4.00	23	51.1	51.1	55.6
	5.00	20	44.4	44.4	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	24	53.3	53.3	53.3
	5.00	21	46.7	46.7	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	6	13.3	13.3	13.3
	4.00	17	37.8	37.8	51.1
	5.00	22	48.9	48.9	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	12	26.7	26.7	26.7
	4.00	16	35.6	35.6	62.2
	5.00	17	37.8	37.8	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	4	8.9	8.9	8.9
	4.00	19	42.2	42.2	51.1
	5.00	22	48.9	48.9	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	2.2	2.2	2.2
	3.00	5	11.1	11.1	13.3
	4.00	21	46.7	46.7	60.0
	5.00	18	40.0	40.0	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	4.4	4.4	4.4
	3.00	5	11.1	11.1	15.6
	4.00	21	46.7	46.7	62.2
	5.00	17	37.8	37.8	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	4.4	4.4	4.4
	3.00	3	6.7	6.7	11.1
	4.00	15	33.3	33.3	44.4
	5.00	25	55.6	55.6	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	4	8.9	8.9	8.9
	3.00	4	8.9	8.9	17.8
	4.00	19	42.2	42.2	60.0
	5.00	18	40.0	40.0	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Y10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	9	20.0	20.0	20.0
	3.00	2	4.4	4.4	24.4
	4.00	16	35.6	35.6	60.0
	5.00	18	40.0	40.0	100.0
	Total	45	100.0	100.0	

Lampiran 5: Uji Reliabilitas

Scale: SNI ISO (9001:2015)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	45	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	45	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.910	.912	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	37.5556	30.980	.511	.822	.910
X2	37.5556	31.343	.443	.774	.912
X3	37.7111	28.846	.682	.599	.901
X4	37.9333	27.927	.760	.764	.896
X5	37.8889	27.965	.785	.760	.895
X6	38.2000	26.845	.702	.700	.899
X7	38.1778	26.695	.710	.674	.898
X8	38.3333	25.909	.791	.699	.893
X9	38.4667	26.164	.731	.846	.897
X10	38.5778	26.386	.678	.820	.902

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
42.2667	34.109	5.84030	10

Scale: Penjualan

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	45	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	45	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.904	.907	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	38.2444	29.507	.495	.457	.904
Y2	38.1778	29.468	.591	.665	.900
Y3	38.2889	28.710	.491	.530	.904
Y4	38.5333	27.255	.603	.614	.898
Y5	38.2444	28.234	.619	.651	.897
Y6	38.4000	26.927	.711	.647	.891
Y7	38.4667	25.164	.884	.895	.879
Y8	38.2444	25.371	.851	.814	.882
Y9	38.5111	25.119	.759	.754	.888
Y10	38.6889	24.083	.688	.644	.897

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
42.6444	32.962	5.74122	10

Lampiran 6: Regresi Linear Sederhana

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y1	42.6444	5.74122	45
X1	42.2667	5.84030	45

Correlations

		Penjualan	SNI ISO (9001:2015)
Pearson Correlation	Y1	1.000	.980
	X1	.980	1.000
Sig. (1-tailed)	Y1	.	.000
	X1	.000	.
N	Y1	45	45
	X1	45	45

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X1 ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: SNI ISO (9001:2015)

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				Durbin-Watson	
					R Square Change	F Change	df1	df2		Sig. F Change
1	.980 ^a	.961	.960	1.14725	.961	1058.900	1	43	.000	.954

a. Predictors: (Constant), SNI ISO (9001:2015)

b. Dependent Variable: Penjualan

Lampiran 7:

PT. WIJAYA KARYA BETON, TBK

WILAYAH PENJUALAN VI

DATA PENJUALAN 2013-2017

NO	TAHUN	PENJUALAN
1	2013	268.292.140.177
2	2014	376.964.554.342
3	2015	330.747.575.670
4	2016	410.700.681.698
5	2017	560.266.272.012
	TOTAL	1.946.971.223.899

Lampiran 8:

RIWAYAT HIDUP



MULIANI, lahir pada tanggal 28 Agustus 1996 di Kelurahan Salomallori Kecamatan Duapitue Kabupaten SIDRAP Provinsi Sulawesi Selatan, penulis adalah anak Keempat dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Ismal dan Ibu Hj. Bungatang. Jenjang pendidikan

formal yang pernah ditempuh penulis adalah MIN Salomallori lulus pada tahun 2008, selanjutnya pada SMP Negeri 1 Duapitue dan lulus tahun 2011, kemudian melanjutkan di SMA Negeri 1 Duapitue dan lulus pada tahun 2014. Selanjutnya melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi dengan memilih program studi manajemen pada fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Pengalaman organisasi Penulis dimulai sejak SMA yaitu sebagai anggota pramuka. Kalangan mahasiswa aktif di salah satu ortom Muhammadiyah yaitu Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis, serta aktif pada organisasi Tapak Suci Universitas Muhammadiyah Makassar.