

SKRIPSI

**EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN UNTUK
MENINGKATKAN KINERJA MANAGER PENJUALAN
PADA PT. DIANA INDONESIA DI MAKASSAR**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2016

SKRIPSI

**EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN UNTUK
MENINGKATKAN KINERJA MANAGER PENJUALAN
PADA PT. DIANA INDONESIA DI MAKASSAR**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2016

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Kinerja Manager Penjualan Pada PT. Diana Indonesia Di Makassar

Nama Mahasiswa : MARWING S

No. Stambuk : 105730393412

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa Skripsi ini telah di periksa dan di ujikan di depan Panitia Penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada Hari Senin, 29 Agustus 2016. Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. H. Hamzah Limpo, MS



Faidul Adziem, SE., M.Si

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Jurusan Akuntansi


Dr. H. Mahmud Nuhung, MA
NBM : 497794


Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak.CA
NBM : 1073428

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama MARWING S, Nim 105730393412 telah diperiksa dan Diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor Tahun 1437 H / 2016 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Senin, 29 Agustus 2016 sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

26 Dzulkaedah 1437 H
Makassar

29 Agustus 2016 M

Panitia Ujian :

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahim Rahim, SE., MM
(Rektor Unismuh Makassar)

2. Ketua : Dr. H. Mahmud Nuhung, MA
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

3. Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM
(WD.I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

4. Penguji :

1. Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak.CA

2. Drs. H. Sultan Sarda, MM

3. Muh Nur Rasyid, SE., MM

4. Faidul Adziem, SE.,M.Si

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sakit dalam perjuangan itu hanya sementara. Bisa jadi Anda rasakan dalam se menit, sejam, sehari, atau setahun. Namun jika menyerah, rasa sakit itu akan terasa selamanya”

(Lance Armstrong)

Jika kamu berdoa, jangan meminta kehidupan yang mudah, tetapi mintalah kepada tuhan untuk menjadikanmu pribadi yang kuat.

(Marwing.S)



_ Persembahan _

Demi pertemuan dengan-Nya

demi kerinduan pada utusan-Nya

demi bakti kepada orang tua dan sanak saudaraku

dan demi manfaat kepada sesama

Semoga menjadi ibadah dan amal jariyah. Semoga bermanfaat. Amin.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan segala ketulusan hati dan kerendahan hati, puji tanda kesyukuran penulis persembahkan kehadiran ALLAH SWT, karena hanya dengan rahmat dan keridohnya sehingga penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat akademi untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar akhirnya dapat di rampungkan. Hari-hari yang melelahkan dalam perpaduan cinta, bingung, semangat dan frustasi akhirnya terlewati bersamaan dengan rampungnya penulisan skripsi ini. Semua ini tentunya karena kasih sayang dan kemurahan ALLAH SWT.

Dalam bingkai idealisme penulis berharap bahwa skripsi ini kiranya mampu menjadi rangkuman pemahaman dasar tentang apa yang di jumpai, apa yang mampu di apresiasi dan di pahami oleh penulis selama menjalani kegiatan akademik khususnya tentang disiplin ilmu akuntansi sehingga skripsi ini dapat menjadi pondasi bagi penulis dan siapapun yang berkonsentrasi pada disiplin ilmu yang sama khususnya untuk pendalaman pada penutuan tarif.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan meraih gelar sarjana yang di tempuh melalui jenjang perkuliahan hingga akhir penulisan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, petunjuk dan bantuan berbagai pihak baik bersifat moril maupun materil

Sampai pada titik ini, penulis diberi kesempatan untuk memberikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada orang-orang yang sadar dan tanpa sadar telah ada dan membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, untuk itu pada

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim SE MM, Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Dr. H.Mahmud Nuhung. MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi.SE.M.Si.Ak.Ca. selaku ketua jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
4. Bapak Drs. H. Hamzah Limpo, MS selaku pembimbing I dan Bapak Faidul Adziem, SE.,M.Si selaku pembimbing II yang telah membantu, membimbing dan memberi dorongan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh staf pegawai dan dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UNISMUH Makassar yang tanpa pamrih mendidik dan mengajarkan banyak hal,,memberikan berbagai hal, pengalaman, dan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat kepada penulis. Semoga menjadi amal jariah di sisi-Nya.
6. Kepada Seruruh staf pegawai PT. Diana Indonesia Di Makassar. Terima kasih atas segala dukungan dan bantuan selama penulis melakukan penelitian.

7. Kepada Ibunda Nurmi dan ayahanda Sultan, serta Saudara-saudaraku Sunarti S, Annisa Istaquina S, Ahmad Karunil S. Terima kasih atas segala limpahan kasih sayang mu selama ini, membesarkan, membimbing penulis sampai saat ini, berkat doa-doa mu sehingga anakmu sampai sekarang bisa seperti ini. Semoga Allah senantiasa melimpahkan kasih sayangnya dan memberikan kesehatan serta keselamatan dunia akhirat bagi bapak dan ibu
8. Segenap keluarga kecil Ardiansyah B S.Kep, Arini Handayani B S.ST Terima kasih telah memberikan warna dan cerita tentang arti kebersamaan.
9. Segenap keluarga besar IPMIL RAYA UNISMUH Vian (selaku ketua umum), Marwing (SEKUM), Muh.Robbi, Ashar, Andika, Iming, M.Jailani, Syawal, Rosmawati, Rahmi Amelia, Isra, dan Ade Hasnur, Irma Erviana, Halima Zam, Nurmila Sari, Ananda Azura. Terima kasih telah memberikan arti kebersamaan dan arti persaudaraan serta motivasi yang kalian berikan kepada penulis, kalian tetap luar biasa.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan Ashar, Popon, Hamka, Andika, Fitri Amalia K, Rasma Syam, Rina dan Ani yang telah banyak membantu, memberi semangat, dorongan, motivasi selama ini. Kelak kita akan selalu bersama dan sukses bersama.
11. Para sahabat M.Jaelani, Muh. Robby terima kasih atas kebersamaan dan motivasi yang kalian berikan kepada penulis.

12. AK.09 -12 Reni, Hikma, Amir, Safri, Adi, Hasrul, Jannah dan semua teman-teman yang tidak saya sebutkan satu persatu namanya, terima kasih telah membantu penulis.

13. Special Thanks for Kakanda Sunarti S yang telah memberikan semangat dan dorongan selama ini kepada penulis.

Begitu banyak yang telah berperan dalam penulisan skripsi ini yang penulis tidak dapat disebutkan satu persatu. Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari masih banyak kekurangan-kekurangan sehingga penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Makassar, 23 Agustus 2016

Marwing S



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Hasil Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	6
1. Pengertian dan Konsep Sistem Pengendalian Manajemen	6
2. Fungsi Pengendalian Manajemen	10
3. Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen	18
B. Kinerja Manajer	20
1. Pengertian Kinerja Manajer	20
2. Penilaian Kinerja Manajerial	20
3. Manfaat dan Tujuan Penilaian Kinerja	21

C. Pengertian dan Fungsi Pemasaran.....	22
1. Pengertian Pemasaran	22
2. Fungsi Pemasaran	23
3. Unsur-unsur Manajemen Pemasaran.....	24
4. Tugas Manajemen Pemasaran	24
D. Peramalan Penjualan	25
E. Kerangka Pikir	32
F. Hipotesis	33
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Lokasi Dan Waktu Penelitian	34
B. Jenis dan Sumber Data	34
C. Metode Pengumpulan Data	35
D. Metode Analisis Data	35
E. Definisi Operasional Variabel.....	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	41
B. Penyajian dan Hasil Penelitian	49
C. Pembahasan	56
BAB V PENUTUP.....	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran	58
Daftar Pustaka	60

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

2.1 Skema Kerangka Pikir	33
4.1 Skema Struktur Organisasi.....	43



DAFTAR TABEL

3.1	Interprestasi Koefesien Korelasi	38
4.1	Data Penjualan Motor Kawasaki Ninja R Tahun 2011-2015.....	48
4.2	Data Demografi Responden	51
4.3	Distribusi Frekuensi Tanggapan Responden Tentang System Pengendalian Manajemen PT. Diana Makassar	52
4.4	Distribusi Frekuensi Tanggapan Responden Tentang Peningkatan Kinerja Manager Penjualan Pada PT. Diana Makassar	53
4.5	Analisis Regresi Linier Sederhana	54
4.6	Analisis Korelasi	55



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam suatu kegiatan usaha umumnya yang diinginkan untuk dicapai adalah bertambahnya nilai ekonomis (*economic value*). Di dalam kegiatan pemasaran, bertambahnya nilai ekonomis juga merupakan pendorong atau pengendali yang penting untuk penciptaan nilai ekonomis tadi. Seringkali bidang pemasaran melakukan pengeluaran yang sangat besar dalam perusahaan, yang menjadi masalah adalah apakah pengeluaran tersebut benar-benar menghasilkan. Dalam hal ini, sudah terlalu lama pemasaran dianggap suatu bidang yang membingungkan, tidak fokus, dan tidak disiplin dalam menghubungkan pelaksanaan yang kreatif dengan kinerja bisnis (*business performance*).

Pengukuran dan tanggung jawab menjadi sangat penting. Para CEO (Chief Executive Officer) berharap pemasaran dapat memberikan hasil yang dapat diukur seperti ROI (*return on investment*). Akan tetapi, melihat metrik pemasaran saat ini yang kian terlepas dan tidak siap dengan tugas yang diberikan, 66% dari para eksekutif mengatakan bahwa analisis ROI (*return on investment*) yang sesungguhnya menjadi kebutuhan pemasar terbesar, dibandingkan dengan ukuran pengganti seperti *awareness* dan preferensi.

Marketing ROI (pengembalian atas investasi dari pemasaran) telah menjadi tren yang harus dijadikan fokus oleh setiap pemasar/penjual. Tentu saja hal ini dapat dianggap sebagai satu langkah maju, dibandingkan dengan tanpa

pengukuran sama sekali. Jika hanya difokuskan untuk jangka pendek, biasanya hanya memberikan gambaran yang tidak berarti.

Kinerja pemasaran termasuk ROI (*return on investment*) seharusnya dipertimbangkan dalam pemasaran, dengan pemikiran yang lebih matang ukuran atau metrik yang lebih sensitif untuk mengukur kinerja, cara-cara yang lebih baik untuk mengoptimalkan hasil, dan bagaimana mengkomunikasikan laporan hasil sebagai bagian dari bisnis internal dan eksternal kepada para pemegang saham dan investor.

Dalam hal ini Sistem pengendalian manajemen memiliki pengaruh terhadap peningkatan kinerja manajer atau CEO (Chief Executive Officer) karena sebagai bagian dari pengetahuan perilaku terapan (*applied behavioral science*). Pada dasarnya, sistem ini berisi tuntutan kepada kita mengenai cara menjalankan dan mengendalikan perusahaan / organisasi yang “dianggap baik” berdasarkan asumsi-asumsi tertentu.

Agar tugas tersebut dapat dijalankan dengan baik, pada tahap pertama manajer harus memutuskan, apa yang akan dicapai oleh organisasi dan cara untuk mencapainya, lewat keputusan ini akan diketahui seperangkat tujuan organisasi dan strategi menjadi sejumlah kebijakan-kebijakan yang dapat menuntun arah, maupun program-program kegiatan untuk tercapainya tujuan tersebut. Setelah keputusan-keputusan tersebut dibuat, maka pengendalian manajemen mulai bertugas untuk memastikan bahwa kehendak manajemen telah dilaksanakan oleh seluruh organisasi agar dapat meningkatkan kinerja manager penjualan dan dapat memberikan keuntungan secara signifikan terhadap perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian tentang masalah Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Kinerja Manager Penjualan Pada PT. Diana Indonesia Di Makassar, yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa Penjualan dan perawatan kendaraan, penulis akan mencoba membahas mengenai Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen guna Untuk Meningkatkan Kinerja Manager Penjualan yang diterapkan perusahaan dengan judul :

“EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN MANAGEMEN UNTUK MENINGKATKAN KINERJA MANAGER PENJUALAN PADA PT.DIANA INDONESIA DI MAKASSAR”

B. Rumusan Masalah

Dalam pelaksanaan penelitian ini penulis merumuskan masalah yaitu :
Bagaimana Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Penjualan Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan Pada PT. Diana Indonesia Di Makassar.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui kondisi system pengendalian manajemen pada PT. Diana Indonesia Di Makassar.
2. Untuk mengetahui tingkat kinerja manager penjualan dalam hubungannya dalam peningkatan pendapatan pada PT. Diana Indonesia Di Makassar.

3. Untuk mengetahui seberapa besar evaluasi system pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Indonesia Di Makassar.

D. Manfaat Hasil Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Khususnya bagi PT. Diana Indonesia Di Makassar, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dan bahan pertimbangan atau masukan dalam memperbaiki serta meningkatkan evaluasi system pengendalian manajemen yang dilakukan oleh perusahaan dalam upaya untuk meningkatkan kinerja manager penjualan.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berarti pada masyarakat.
- c. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai acuan bagi peneliti sebelumnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan secara teoritis maupun secara praktis juga pengalaman mengenai system pengendalian manajemen dan kinerja manager penjualan.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berarti pada semua pihak, khususnya rekan-rekan mahasiswa dalam melaksanakan penelitian yang berhubungan dengan

masalah system pengendalian manajemen dan kinerja manager penjualan di masa yang akan datang.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen

1. Pengertian dan Konsep Sistem Pengendalian Manajemen

Sistem pengendalian manajemen sebagai perangkat struktur komunikasi yang saling berhubungan yang memudahkan pemrosesan informasi dengan maksud membantu manager mekoordinasikan bagian-bagian yang ada dan pencapaian tujuan organisasi secara terus menerus. Menurut hongren (12:2000) mendefinisikan system pengendalian manajemen sebagai pemrolean dan pengguna informasi untuk membantu mengkordinasikan proses pembuatan perencanaan dan pembuatan keputusan melalui organisasi dan untuk memandu perilaku karyawan.

Pengendalian manajemen sebenarnya merupakan suatu proses. Dalam proses tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor lingkungan. Dua aspek penting lingkungan tersebut adalah eksternal dan internal. Faktor internal dalam hal ini adalah struktur organisasi, struktur program, struktur rekening, faktor administratif, faktor prilaku, dan faktor budaya. Berikut ini diuraikan faktor lingkungan berpengaruh terhadap pengendalian manajemen yang meliputi perilaku organisasi dan pusat pertanggung jawaban.

a. Perilaku organisasi

Proses pengendalian manajemen tetap meletakkan manusia sebagai aktornya. Artinya ada proses mempengaruhi terhadap pencapaian tujuan organisasi. Beberapa karakteristik organisasi yang mempengaruhi proses

tersebut, terutama berkaitan dengan perilaku anggota dalam suatu organisasi. Suatu organisasi mempunyai tujuan dan fungsi pengendalian manajemen adalah mendorong anggota organisasi mencapai tujuan. Disinilah factor keselarasan tujuan masing-masing anggota organisasi dalam pencapaian tujuan organisasi.

b. Pusat pertanggung jawaban

Suatu organisasi dibagi menjadi bagian-bagian yang disebut pusat pertanggung jawaban yakni suatu unit yang membawahi suatu tugas tertentu. Unit organisasi ini dikepalai oleh seorang manager yang bertanggung jawab terhadap tugas-tugas yang dibebankan kepadanya. Umumnya suatu organisasi terdiri dari beberapa pusat pertanggung jawaban yang masing-masing ditunjukkan dalam satu kotak diagram organisasi. Adanya suatu pusat pertanggung jawaban ini adalah untuk memenuhi satu atau beberapa tujuan yang telah ditetapkan oleh manajemen puncak.

Sistem pengendalian manajemen dikategorikan sebagai bagian dari pengetahuan perilaku terapan (*applied behavioral science*). Pada dasarnya sistem ini berisi tuntutan kepada kita mengenai cara menjalankan dan mengendalikan perusahaan/organisasi yang “dianggap baik” berdasarkan asumsi-asumsi tertentu. Dalam hal ini “dianggap baik” berarti mampu mengejawantahkan / menerjemahkan antara lain :

- 1) Tolok ukur kinerja yang mencerminkan perusahaan / organisasi berjalan secara efisien, efektif, dan produktif.

- 2) Kebijakan dalam menentukan tolok ukur di atas.
- 3) Apresiasi kepada sumber daya yang dimiliki perusahaan organisasi.

Masing-masing perusahaan memiliki kompleksitas berbeda dalam pengendalian. Pengendalian manajemen bersifat menyeluruh dan terpadu, artinya lebih mengarah ke berbagai upaya yang dilakukan manajemen agar tujuan organisasi terpenuhi. Jadi sistem pengendalian manajemen dapat diterapkan pada berbagai bentuk organisasi, sebab hakikatnya setiap organisasi mempunyai komponen sama, yaitu :

W = *Work* (Pekerjaan)

E = *Employee* (Tenaga Kerja)

R = *Relationship* (Hubungan)

E = *Environment* (Lingkungan)

Sistem pengendalian manajemen dapat dikatakan sebagai pengetahuan “teoritis-praktis.” Karena itu dalam SPM akan lebih mudah mencernanya kalau dalam mempelajarinya senantiasa membayangkan dan mengaitkannya dengan perilaku manusia dalam kehidupan organisasi / perusahaan.

Menurut Edy Sukarno (2011:46) “Sistem pengendalian manajemen adalah suatu sistem terintegrasi antara proses, strategi, pemrograman, penganggaran, akuntansi, pertanggungjawaban, yang hakikatnya untuk membantu orang dalam menjalankan organisasi atau perusahaan agar hasilnya optimal.” Sistem pengendalian manajemen mempunyai beberapa ciri penting, yaitu :

- a) Sistem pengendalian manajemen digunakan untuk mengendalikan seluruh organisasi, termasuk pengendalian terhadap seluruh sumber daya (*resources*) yang digunakan, baik manusia, alat-alat dan teknologi, maupun hasil yang diperoleh organisasi, sehingga proses pencapaian tujuan organisasi dapat berjalan lancar.
 - b) Pengendalian manajemen bertolak dari strategi dan teknik evaluasi yang berintegrasi dan menyeluruh, serta kurang bersifat perhitungan yang pasti dalam mengevaluasi sesuatu.
 - c) Pengendalian manajemen lebih berorientasi pada manusia, karena pengendalian manajemen lebih ditujukan untuk membantu manager mencapai strategi organisasi dan bukan untuk memperbaiki detail catatan.
- Oleh sebab itu dalam pengendalian manajemen, peranan pertimbangan-pertimbangan psikologis lebih dominan. Berdasarkan ciri-ciri tersebut di atas, dapat diketahui bahwa tugas terpenting dari manajemen melalui pengendalian manajemen adalah berusaha mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.

Agar tugas tersebut dapat dijalankan dengan baik, pada tahap pertama manajer harus memutuskan, apa yang akan dicapai oleh organisasi dan cara untuk mencapainya, lewat keputusan ini akan diketahui seperangkat tujuan organisasi dan strategi menjadi sejumlah kebijakan-kebijakan yang dapat menuntut arah, maupun program-program kegiatan untuk tercapainya tujuan tersebut. Setelah keputusan-keputusan tersebut dibuat, maka pengendalian

manajemen mulai bertugas untuk memastikan bahwa kehendak manajemen telah dilaksanakan oleh seluruh organisasi.

2. Fungsi Pengendalian Manajemen

Pengendalian manajemen merupakan usaha yang tersistematis dari perusahaan untuk mencapai tujuannya dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuat tindakan yang tepat untuk mengoreksi perbedaan yang penting.

Pengendalian biaya yang efektif akan tergantung pada komunikasi yang baik antara informasi akuntansi dengan manajemen. Dengan membuat laporan prestasi kerja, controller memberikan saran kepada berbagai tingkat manajemen mengenai tindakan perbaikan yang diperlukan dalam suatu kegiatan. Laporan bisa berbentuk pernyataan langsung ataupun tertulis dari controller kepada tingkat manajemen perusahaan yang berisikan laporan penyimpangan dari rencana yang telah ditentukan, sesuai dengan prinsip manajemen berdasarkan penyimpangan. Laporan ini, selain laporan penyimpangan rencana (jika ada) juga memberikan laporan prestasi kerja yang telah dicapai oleh para pekerja.

Adapun Sistem Pengendalian Manajemen Mempunyai Unsur-Unsur :

- a. Detektor
- b. Selektor
- c. Efektor
- d. Komunikator

Unsur-unsur ini satu sama lain saling berhubungan dan membentuk suatu proses kerja. Proses yang terjadi berawal ketika detektor mencari informasi tentang aktivitas. Detektor ini dapat berupa sistem informasi baik formal maupun informasi, yang menyediakan informasi kepada pimpinan mengenai apa yang terjadi di dalam suatu aktivitas. Proses perbaikan dilaksanakan oleh efektif, sehingga penyimpanan-penyimpanan diubah agar kegiatan kembali mengikuti kriteria yang telah ditetapkan.

Sistem pengendalian manajemen adalah suatu alat dari alat-alat lainnya untuk mengimplementasikan strategi yang berfungsi untuk memotivasi anggota-anggota organisasi guna mencapai tujuan organisasi. Sistem pengendalian manajemen adalah perolehan dan penggunaan informasi untuk membantu mengkoordinasikan proses pembuatan perencanaan dan pembuatan keputusan melalui organisasi dan untuk memandu perilaku manajemen.

Proses pengendalian manajemen yang baik sebenarnya formal, namun sifat pengendalian informal masih banyak terjadi. Pengendalian manajemen formal merupakan tahap-tahap yang saling berkaitan satu sama lain, terdiri dari proses :

1) Pemrograman (*Programming*)

Dalam tahap ini perusahaan menentukan program-program yang akan dilaksanakan dan memperkirakan sumber daya yang akan alokasikan untuk setiap program yang telah ditentukan.

2) Penganggaran (*Budgeting*)

Pada tahap penganggaran ini program direncanakan secara terinci, dinyatakan dalam satu moneter untuk suatu periode tertentu, biasanya satu tahun. Anggaran ini berdasarkan pada kumpulan anggaran-anggaran dari pusat pertanggung jawaban.

3) Operasi dan Akuntansi (*Operating and Accounting*)

Pada tahap ini dilaksanakan pencatatan mengenai berbagai sumber daya yang digunakan dan penerimaan-penerimaan yang dihasilkan. Catatan dan biaya-biaya tersebut digolongkan sesuai dengan program yang telah ditetapkan dan pusat-pusat tanggungjawabnya. Penggolongan yang sesuai program dipakai sebagai dasar untuk pemrograman di masa yang akan datang, sedangkan penggolongan yang sesuai dengan pusat tanggung jawab digunakan untuk mengukur kinerja para manajer.

4) Laporan dan Analisis (*Reporting and Analysis*)

Tahap ini paling penting karena menutup suatu siklus dari proses pengendalian manajemen agar data untuk proses pertanggungjawaban akuntansi dapat dikumpulkan.

Adapun Pembagian, Fungsi dan Unsur-Unsur Pengendalian Intern.

a) Pengertian Pengendalian Intern

Pengendalian intern merupakan suatu istilah yang semakin banyak digunakan dalam berbagai variasi kepentingan. Dalam perkembangannya pengendalian intern mempunyai beberapa pengertian, diantaranya menurut Bambang Hartadi (2005 : 121) membedakan pengertian pengendalian intern dalam arti sempit dan luas sebagai berikut :

“Dalam arti sempit, istilah pengendalian intern sama dengan pengertian internal check yang merupakan prosedur-prosedur mekanis untuk memeriksa ketelitian data-data administrasi yang didalamnya sudah termasuk prosedur-prosedur akuntansi dan operasional.” Sedangkan dalam arti luas “Pengendalian intern dapat dipandang sebagai sistem sosial yang mempunyai wawasan atau makna khusus yang berada dalam organisasi perusahaan.

Menurut Wilson (2008:123) pengendalian intern dalam arti yang luas meliputi pengendalian yang bersifat akuntansi adalah “Pengendalian akuntansi (*accounting control*) mencakup rencana organisasi dan semua metode dan prosedur yang terutama mencakup pengamanan harta perusahaan serta keterandalan (*eliability*) dari catatan-catatan keuangan. Pada umumnya ia meliputi pengendalian seperti misalnya sistem kewenangan dan persetujuan, pemisahan tugas-tugas yang berhubungan dengan pembukuan dan laporan-laporan akuntansi dari tugas-tugas yang berhubungan dengan asuransi atau perlindungan/ pemeliharaan harga, pengamanan fisik dari harga dan pemeriksaan intern.

b) Pembagian Pengendalian Intern

Adapun pembagian pengendalian intern dibagi atas 2 bagian, yakni :

1. Suatu pengendalian yang berhubungan langsung dengan masalah pengamanan harta perusahaan dan dapat diandalkannya catatan-catatan keuangan.
2. Suatu pengendalian yang berhubungan langsung dengan masalah pencapaian tujuan, yaitu masalah efisiensi usaha, efektivitas,

kehematan dalam bidang operasional dan ketaatan terhadap kebijakan serta prosedur yang telah ditetapkan.

Adapun Fungsi pengendalian intern adalah :

- a. Mencegah terjadinya penyimpangan, kelalaian dan kelemahan sehingga tidak terjadi kerugian yang diinginkan.
 - b. Memperbaiki kesalahan dan penyelewengan agar pelaksanaan pekerjaan tidak mengalami hambatan dan pemborosan-pemborosan.
 - c. Mempertebal rasa tanggung jawab terhadap pegawai yang disertai tugas dan wewenang dalam pelaksanaan pekerjaan.
 - d. Mendidik para pegawai untuk melaksanakan pekerjaan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.
- c) Unsur-Unsur Pengendalian Intern

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang tepat bagi suatu perusahaan belum tentu baik bagi perusahaan yang lain. Perbedaan struktur organisasi di antara berbagai hal seperti jenis, luas perusahaan, banyaknya cabang-cabang dan lain-lain. Suatu dasar yang berguna dalam menyusun struktur organisasi perusahaan adalah pertimbangan bahwa organisasi itu harus fleksibel dalam arti memungkinkan adanya penyusunan-penyusunan tanpa harus adanya perubahan total. Selain itu organisasi yang disusun harus dapat menunjukkan garis-garis wewenang dan tanggung jawab yang jelas, dalam arti jangan sampai terjadi adanya overlap fungsi masing-masing bagian. Untuk dapat memenuhi syarat bagi adanya suatu pengawasan yang baik,

hendaknya struktur organisasi dapat memisahkan fungsi-fungsi operasional, penyimpanan dan pencatatan. Pemisahan fungsi-fungsi ini diharapkan dapat mencegah timbulnya kecurangan-kecurangan dalam perusahaan.

2. Sistem wewenang dan prosedur pembukuan

Untuk dapat mengatasi transaksi-transaksi di dalam perusahaan yang berkenaan dengan data-data finansial yang menyangkut perusahaan, harta, utang, modal dan hasil usaha dalam suatu periode akuntansi perlu dibuatkan suatu pedoman sistem dan prosedur akuntansi yang didalamnya tercakup klasifikasi rekening. Agar tujuan-tujuan yang hendak dicapai oleh manajer dapat dilaksanakan dengan tepat, maka perlu penyusunan formulir-formulir dan pencatatan-pencatatan yang baik dan tepat.

Adapun syarat-syarat pencatatan atau pembukuan yang baik demi terlaksananya pengawasan intern haruslah memenuhi hal-hal seperti di bawah ini

- a) Pembukuan itu harus secara organisatoris terpisah dari tanggung jawab penjagaan.
- b) Pembukuan itu harus rencanakan sedemikian rupa sehingga terbentuk dan terpelihara adanya catatan-catatan yang lengkap dan tetap mengenai tanggung jawab dan hasil-hasilnya.
- c) Pembukuan tersebut harus selalu menyertai setiap transaksi-transaksi yang terjadi.

d) Pembagian tanggung jawab pembukuan harus mencakup tanggung jawab yang sepenuhnya tentang penyelenggaraanya.

3. Praktek-praktek yang sehat

Yang dimaksud praktek-praktek yang sehat adalah setiap pegawai dalam perusahaan melaksanakan tugasnya sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Praktek yang sehat ini harus berlaku untuk ke seluruh prosedur yang ada, sehingga pekerjaan suatu bagian akan langsung dicek oleh bagian lainnya. Pekerjaan pengecekan seperti ini dapat terjadi bila struktur organisasi dan prosedur yang disusun itu sudah memisahkan tugas-tugas dan wewenang-wewenang sehingga tidak ada satu bagianpun dalam perusahaan yang mengerjakan suatu transaksi dari awal sampai akhir.

4. Pegawai yang cakap

Tingkat kecakapan pegawai dari suatu perusahaan akan sangat mempengaruhi sukses tidaknya suatu sistem pengendalian intern. Apabila sudah disusun struktur organisasi yang tepat, prosedur yang baik, tetapi tingkat kecakapan tidak memenuhi syarat yang diminta, bisa diharapkan bahwa sistem pengawasan intern juga tidak akan berhasil dengan baik.

5. Pengawasan tambahan

Untuk menjamin pengawasan intern dengan baik selain terpenuhinya keempat unsur di atas, diperlukan beberapa pengawasan tambahan yang terdiri:

1. Laporan

Unsur laporan juga hal yang penting dalam pelaksanaan pengawasan intern yang baik. Laporan ini diserahkan kepada atasan dengan maksud agar atasan dapat mengetahui hasil kegiatan perusahaan.

2. Standar atau budget

Standar atau budget merupakan alat untuk mengukur realisasi. Dengan adanya standar atau budget maka laporan-laporan itu bisa disusun dengan membandingkan antara realisasi dengan standar atau budgetnya, sehingga dapat diketahui penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.

6. Staf *audit intern*

Staf *audit intern* merupakan bagian atau pegawai dalam perusahaan yang tugasnya melakukan pemeriksaan terhadap pelaksanaan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan. Pemeriksaan ini dapat dipergunakan untuk mengetahui apakah pelaksanaan kerja itu sesuai atau menyimpang dari yang sudah ditetapkan. Prosedur-prosedur yang telah disusun dengan tujuan untuk mengadakan suatu sistem pengendalian intern, maka dapat mengetahui apakah ketentuan yang sudah ada tersebut dipatuhi atau tidak.

d) Pengendalian Intern Kas

Menurut Bambang Hartadi (2007:45), “ Kas adalah alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan untuk membiayai kegiatan umum

perusahaan. Telah diketahui bahwa sumber penerimaan kas untuk berbagai jenis industri atau perdagangan yang khas adalah :

1. Penagihan piutang
2. Penjualan kontan
3. Penerimaan royalti
4. Sewa *dividen*
5. *Dividen*

Sedangkan pengeluaran kas dalam perusahaan industri atau perdagangan biasanya terdiri dari :

1. Gaji tetap
2. Gaji perjam
3. Bahan baku
4. Pajak
5. Biaya perjalanan
6. Biaya operasi yang lain
7. Bunga
8. Pembelian peralatan

3. Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen

Tujuan pengendalian manajemen adalah untuk memotivasi dan memberi semangat kepada para anggota organisasi, dan selanjutnya mencapai tujuan organisasi. Ini merupakan proses mendeteksi dan memperbaiki kesalahan-kesalahan yang tidak disengaja dan ketidakberesan yang disengaja, seperti pencurian atau penyalahgunaan sumber daya. Karena fokusnya pada

manusia dan implementasi rencana, pertimbangan psikologis menjadi dominan dalam pengendalian manajemen.

Kegiatan-kegiatan seperti komunikasi, meyakinkan, mendesak, memberi semangat, dan memberi kritik adalah bagian penting dalam proses ini. Adapun fungsi pengendalian manajemen adalah pengukuran dalam perbaikan terhadap pelaksanaan tujuan dan rencana perusahaan dapat dicapai. Pengendalian manajemen juga dapat berfungsi untuk mengembangkan dan merevisi norma-norma (standard) yang memuaskan sebagai ukuran pelaksanaan dan menyediakan pedoman serta bantuan kepada para anggota manajemen yang lain dalam menjamin adanya penyesuaian hasil pelaksanaan yang sebenarnya terhadap norma standard. Disini pengendalian manajemen mencoba agar pelaksanaan sesuai dan cocok dengan rencana atau standard. Juga dalam fungsi ini, controller dapat membantu. Dia tidak memaksakan pengendalian, kecuali dalam departemennya sendiri, tetapi dia menyediakan informasi yang akan digunakan oleh pimpinan fungsional untuk mencapai pelaksanaan yang diharuskan. Kegiatan dalam bidang pengendalian ini menghabiskan waktu yang cukup banyak. Sebagian informasi disediakan dari jam ke jam atau dari hari ke hari. Data lain disiapkan dari minggu ke minggu atau dari bulan ke bulan, sesuai dengan kebutuhan keadaan. Sebagai contoh, pada perusahaan yang lebih besar, informasi per jam atau per hari tentang pelaksanaan belum mungkin berguna, atau biaya-biaya pengolahan per minggu mungkin dibutuhkan. Dalam pendekatan masalah-masalah yang berhubungan dengan fungsi pengendalian manajemen, suatu pandangan yang luas biasanya akan banyak membantu.

B. Kinerja manajer

1. Pengertian Kinerja Manajer

Kinerja adalah kesediaan seseorang atau kelompok orang untuk melakukan suatu kegiatan dan menyempurnakannya sesuai dengan tanggung jawabnya dengan hasil yang seperti diharapkan”. Sedangkan kinerja manajerial merupakan ukuran seberapa efektif dan efisien manajer telah bekerja untuk mencapai tujuan organisasi. Setiap organisasi diselenggarakan oleh manusia, sehingga penilaian atas perilaku manusia dalam melaksanakan peran yang mereka mainkan dalam organisasi.

Seseorang yang memegang posisi manajerial diharapkan mampu menghasilkan kinerja manajerial yang berbeda dengan kinerja karyawan. Pada umumnya kinerja karyawan bersifat konkrit, sedangkan kinerja manajerial bersifat abstrak dan kompleks. Manajer menghasilkan kinerja dengan mengarahkan bakat dan kemampuan, serta usaha beberapa orang lain yang berada dalam daerah wewenangnya .

2. Penilaian Kinerja Manajerial

Adapun menurut Mulyadi (2000 : 419) Penilaian Kinerja adalah sebagai berikut “Penilaian kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi dan karyawannya, berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya”.

Oleh karena itu, pada dasarnya organisasi dioperasikan oleh sumber daya manusia, maka penilaian kinerja sesungguhnya merupakan penilaian atas

perilaku manusia dalam melaksanakan peran yang mereka mainkan di dalam organisasi.

3. Manfaat dan Tujuan Penilaian Kinerja

Menurut Mangkuprawira (2004 : 224) penilaian kinerja memiliki manfaat ditinjau dari beragam perspektif pengembangan perusahaan, khususnya manajemen sumber daya manusia yaitu sebagai berikut :

1. Perbaikan Kinerja
2. Penyesuaian Kompensasi
3. Keputusan Penetapan
4. Kebutuhan Pelatihan dan Pengembangan
5. Perencanaan dan Pengembangan Karier
6. Proses Penempatan Staf
7. Ketidakakuratan Informasi
8. Kesalahan Rancangan Pekerjaan
9. Kesempatan Kerja yang Sama
10. Tantangan – Tantangan Eksternal.

Kadang-kadang kinerja dipengaruhi oleh faktor-faktor lingkungan pekerjaan, seperti keluarga, financial, kesehatan, masalah – masalah lainnya. Jika masalah – masalah tersebut tidak diatasi melalui penilaian, departemen sumber daya manusia mungkin mampu menyediakan bantuannya.

Adapun Tujuan penilaian kinerja menurut Mulyadi (2000:420) adalah sebagai berikut : “Tujuan pokok penilaian kinerja adalah untuk memotivasi personal dalam mencapai sasaran organisasi dan dalam mematuhi standar

perilaku yang ditetapkan sebelumnya, agar membuahkan tindakan dan hasil yang diinginkan organisasi dalam sisi ini kinerja dapat mendorong kemampuan personal untuk mengembangkan diri, tetapi organisasi juga harus mengontrol personal masing-masing karyawan”.

C. Pengertian dan Fungsi Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk pemasaran (penjualan), semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Menurut Nur Indriantoro (2001:67) “Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukan pertumbuhan perusahaan.”

Pemasaran adalah proses merencanakan, penganalisaan, pelaksanaan, mengimplementasikan dan controlling (pengawasan) atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu perusahaan agar tercapainya target atau tujuan perusahaan. Sedangkan secara sederhana, Pengertian manajemen pemasaran adalah berusaha untuk mengidentifikasi apa yang dibutuhkan oleh konsumen dan cara pemenuhannya dapat diwujudkan. Untuk dapat

mengidentifikasi apa yang dibutuhkan konsumen, maka pebisnis perlu melakukan riset pemasaran, diantaranya berupa survei tentang keinginan konsumen, sehingga pebisnis bisa mendapatkan informasi mengenai apa yang sesungguhnya dibutuhkan oleh konsumen.

Adapun Pengertian Manajemen Pemasaran Menurut Para Ahli adalah:

- a. Philip Kotler/Amstrong (2002:14): Pengertian manajemen pemasaran menurut Philip Kotler bahwa manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dengan maksud untuk mencapai sasaran organisasi.
- b. Buchari Alma (2004:130): Menurut Buchari Alma bahwa pengertian manajemen pemasaran adalah merencanakan, mengarahkan, dan pengawasan seluruh kegiatan pemasaran ataupun bagian dipasarkan.

2. Fungsi Pemasaran

- a. Fungsi Pertukaran, dimana terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan.
- b. Fungsi Fisis, yaitu meliputi : fungsi Pengangkutan, fungsi penyimpanan dan fungsi pemrosesan
- c. Fungsi Penyediaan Sarana, meliputi informasi pasar, penanggungan risiko, pengumpulan, komunikasi, standardisasi, penyortiran dan pembiayaan.

3. Unsur-Unsur Manajemen Pemasaran

a. Orientasi Pada Konsumen atau Pembeli

Pada umumnya produsen menghasilkan produk dalam memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Konsumen adalah orientasi utama dalam strategi bisnis. Tentu proses marketing atau penjualan dalam bisnis tentu mengedepankan pihak konsumen dalam konsep pemasaran sebagai prioritas utama.

b. Perencanaan Kegiatan-Kegiatan Pemasaran Secara Menyeluruh

Dalam kegiatan pemasaran harus disusun secara menyeluruh dari segala keperluan agar mempermudah proses pemalaksanaan dan pengawasan.

c. Kepuasan Konsumen

Hal ini menjadi perhatian utama dalam menyusun strategi pemasaran. Bagusnya manajemen pemasaran ketika menyetujui hasil keputusan para konsumen yang maksimal. Kepuasan konsumen tidak hanya diukur dan dilihat dari kualitas produk yang dihasilkan, tetapi bagaimana cara maupun strategi pemasaran yang dijalankan.

4. Tugas Manajemen Pemasaran

a. Mempelajari kebutuhan maupun keinginan dari konsumen.

b. Mengembangkan konsep-konsep produk atau barang untuk kebutuhan dan kepuasan konsumen atau pasar.

- c. Membuat desain produk dan mengembangkan pembungkusan maupun merek.
- d. Mengatur distribusi dan memeriksa penjualan.
- e. Menciptakan komunikasi pemasaran efektif dan efisien.
- f. Mengatur harga untuk mendapatkan Return on Investment yang layak.

D. Peramalan Penjualan

Setiap perusahaan selalu berkeinginan dengan cara memperluas wilayah pemasarannya ke berbagai daerah seperti Indonesia ini yang terdiri dari beribu pulau, sunda besar dan pulau-pulau sunda kecil sebagai contoh diperairan selat Makassar terdiri dari pulau-pulau sunda kecil diselat spermonde Makassar.

Olehnya itu setiap perusahaan perlu mengadakan peramalan dengan berbagai cara sesuai dengan strategi perusahaan. Misalnya motor Kawasaki melalui dealernya PT. Diana Indonesia Di Makassar dalam memproyeksi omset penjualannya maka sebaiknya mengadakan peramalan penjualan melalui metode statistic yang diuraikan sebagai berikut:

1. Analisis Regresi Linier Sederhana
 - a. Pengertian Analisis Regresi Linear Sederhana

Sebagaimana dikemukakan oleh Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar (halaman 215;2003).

Dalam kehidupan sehari-hari kita berhadapan dengan berbagai gejala yang meliputi berbagai variabel. Sebagai contoh : (1) berat badan dalam taraf tertentu tergantung pada tinggi badannya, (2) produktivitas kerja pada taraf tertentu tergantung pada efisiensi dan efektivitas kerjanya, (3) produksi padi

dalam taraf tertentu tergantung pada kesuburan tanah, teknologi yang dipakai, banyak curah hujan, dan sebagainya.

Berdasarkan contoh-contoh diatas, maka tampaklah mana variabel bebas (yang mempengaruhi) dan mana variabel terikat/ tergantung (yang dipengaruhi). Variabel yang mempengaruhi ini dalam analisis regresi disebut sebagai variabel kreditor, dengan lambang X; sedangkan variabel yang dipengaruhi disebut variabel kriterium dengan lambang Y.

Mengapa analisis diperlukan? Jawabannya ialah kita sebagai ilmuan atau peneliti dituntut untuk mencari kebenaran secara ilmiah atau berdasarkan ilmu. Dan salah satu fungsi ilmu ialah meramalkan (*to predicet*). Fungsi ilmu yang lainnya adalah menggambarkan (*to describe*), mengontrol (*to control*), dan menerangkan (*to esplain*). Berdasarkan fungsi ilmu tersebut, maka jika kita mempunyai dua buah variabel atau lebih, maka sudah sewajarnya kalau kita ingin mempelajari bagaimana variabel-variabel itu berhubungan atau dapat diramalkan. Hubungan yang diperoleh biasanya dinyatakan dalam persamaan matematik yang menyatakan hubungan fungsional antara variabel-variabel. Pelajaran yang menyangkut masalah ini disebut analisis regresi. Hubungan fungsional antara satu variabel prediktor dengan satu variabel kriterium disebut analisis regresi tunggal, sedangkan hubungan fungsional yang lebih dari satu variabel disebut analisis regresi ganda.

b. Guna Analisis Regresi

Analisis regresi berguna untuk mendapatkan hubungan fungsional antara dua variabel atau lebih atau mendapatkan pengaruh antara variabel prediktor

terhadap variabel kriteriumnya atau meramalkan pengaruh variabel prediktor terhadap kriteriumnya.

c. Asumsi Agar Analisis Regresi Dapat Digunakan

- 1) Variabel yang dicari hubungan fungsionalnya mempunyai data yang berdistribusi normal.
- 2) Variabel X tidak acak, sedangkan variabel Y harus acak.
- 3) Variabel yang dihubungkan mempunyai pasangan sama dari subjek yang sama pula.
- 4) Variabel yang dihubungkan mempunyai data interval atau rasio.

d. Makna Persamaan Analisis Regresi

Misalnya kita ingin mengetahui hubungan fungsional (pengaruh atau meramalkan pengaruh) antara banyak pengunjung toko (variabel X) dengan banyak pembeli disebuah toko. Persamaan analisis regresinya ialah :

$$Y = a + bX$$

Di mana :

(baca ye topi) = variabel kriterium

X = variabel prediktor

a = bilangan konstan

b = koefisien arah regresi linear.

Bentuk persamaan regresi tersebut sering dibaca sebagai regresi X atas Y, artinya regresi X sebagai variabel prediktornya dengan Y sebagai variabel kriteriumnya. Sebaliknya ada pula persamaan regresi yang dibaca sebagai regresi Y atas X.

Koefisien arah regresi linear dinyatakan dengan huruf b yang juga menyatakan perubahan rata-rata variabel Y untuk setiap variabel X sebesar 1 bagian. Maksudnya ialah bila harga positif, maka variabel Y akan mengalami kenaikan atau pertambahan. Sebaliknya bila b negatif, maka variabel Y akan mengalami penurunan.

Contoh : Persamaan regresi antara pengunjung (X) dengan pembeli (Y) = $9+0.050X$. Maknanya ialah karena b positif, maka hubungan fungsionalnya juga menjadi positif. Selanjutnya kita dapat mengatakan bahwa jika setiap pengunjung (X) bertambah dengan 30 orang, maka rata-rata pembeli (Y) akan bertambah menjadi $Y = 9+0.050 \cdot 30 = 24$ orang. Dan akhirnya kita dapat menyimpulkan bahwa semakin banyak pengunjung, semakin banyak pula pembelinya.

e. Cara Menghitung Persamaan Regresi

Persamaan regresi dapat dihitung secara :

- a) Manual dengan bantuan tabel penolong
- b) Kalkulator
- c) Komputer.

2. Korelasi

a. Pengertian Korelasi

Korelasi adalah istilah statistik yang menyatakan derajat hubungan linier antara dua variabel atau lebih, yang ditemukan oleh Karl Pearson pada awal 1900. Oleh sebab itu terkenal dengan sebutan **Korelasi Pearson Product Moment (PPM)**. **Korelasi** adalah salah satu teknik analisis statistic yang

paling banyak digunakan oleh para peneliti. Karena peneliti umumnya tertarik terhadap peristiwa-peristiwa yang terjadi dan mencoba untuk menghubungkannya. Misalnya kita ingin menghubungkan antara tinggi badan dengan berat badan, antara umur dengan tekanan darahnya, antara motivasi dengan prestasi belajar atau bekerja; dan seterusnya.

Hubungan antara dua variabel di dalam teknik korelasi bukanlah dalam arti hubungan sebab akibat (timbang balik), melainkan hanya merupakan hubungan searah saja. Hubungan sebab akibat, misalnya : kemiskinan dengan kejahatan; kebersihan dengan kesehatan; kemiskinan dengan kebodohan. Untuk jelasnya, hubungan sebab akibat dapat diuraikan sebagai berikut : orang yang bodoh dapat menyebabkan dirinya miskin, sebaliknya orang yang miskin dapat menyebabkan dirinya bodoh; demikian seterusnya. Jadi tidak jelas mana yang menjadi penyebab dan mana yang menjadi akibat. Keadaan ini berbeda dengan hubungan searah (linier) di dalam analisis korelasi. Dalam korelasi hanya dikenal hubungan searah saja (bukan timbal balik), misalnya :

- 1) Tinggi badan menyebabkan berat badannya bertambah, tetapi berat badannya bertambah belum tentu menyebabkan tinggi badannya bertambah pula.
- 2) Meningkatnya pemakaian mobil pribadi menyebabkan macetnya lalu lintas, tetapi macetnya lalu lintas belum tentu meningkatkan pemakaian mobil pribadi; demikian seterusnya.

Akibatnya, dalam korelasi dikenal penyebab dan akibatnya. Data penyebab atau yang mempengaruhi disebut variabel bebas. Dan data akibat

atau yang dipengaruhi disebut **variabel terikat**. Istilah bebas disebut juga dengan **independen** (*independent*) yang biasanya dilambangkan dengan huruf X atau $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ (tergantung banyaknya variabel bebas). Sedangkan istilah terikat disebut juga **dependen** (*dependent*), yang biasanya dilambangkan dengan huruf Y. Bagaimana menentukan bahwa variabel itu bebas atau terikat? Jawabnya ialah tergantung dari landasan teori yang kita pakai.

Variabel-variabel yang akan dihubungkan terdiri atas berbagai tindakan data. Tingkatan data meliputi data nominal, ordinal, interval, dan rasio. Tingkatan data tersebut menentukan analisis korelasi mana yang paling tepat digunakan. Oleh sebab itu, sebelum mempelajari analisis korelasi, maka macam-macam tingkatan data tersebut harus sudah dipahami sepenuhnya.

b. Korelasi Pearson Produk Momen (PPM)

Korelasi PPM sering disingkat korelasi saja merupakan salah satu teknik korelasi yang paling banyak digunakan dalam penelitian sosial. Besarnya angka korelasi disebut koefisien korelasi dinyatakan dalam lambang r .

1) Guna Korelasi PPM

- 1) Untuk menyatakan ada atau tidaknya hubungan yang signifikan antara variabel satu dengan yang lainnya.
- 2) Untuk menyatakan besarnya sumbangan variabel satu terhadap yang lainnya yang dinyatakan dalam persen. Dengan demikian, maka r^2

2) Asumsi

Asumsi ataupun persyaratan yang harus dipenuhi dalam menggunakan korelasi PPM adalah :

- a) Variabel yang dihubungkan mempunyai data yang berdistribusi normal.
- b) Variabel yang dihubungkan mempunyai data linier.
- c) Variabel yang dihubungkan mempunyai data yang dipilih secara acak (random).
- d) Variabel yang dihubungkan mempunyai pasangan sama dari subjek yang sama pula (variasi skor variabel yang dihubungkan harus sama).
- e) Variabel yang dihubungkan mempunyai data interval atau rasio.

3) Kelayakan Nilai r

a) Batas nilai r

Nilai r terbesar ialah $+1$, dan terkecil ialah -1 sehingga dapat ditulis $-1 \leq r \leq +1$. Untuk $r = +1$ disebut hubungannya positif sempurna dan hubungannya linier langsung sangat tinggi. Sebaliknya jika $r = -1$ disebut hubungannya negatif sempurna dan hubungannya tidak langsung (*indirect*) sangat tinggi, yang disebut *inverse*.

- b) Hanya untuk hubungan linier saja.
- c) Tidak berlaku untuk sampel dengan varian = 0, karena z tidak dapat dihitung dan akhirnya r tidak dapat dihitung juga.
- d) r tidak mempunyai satuan (dimensi)

4) Menghitung Nilai r

Sebelum macam-macam nilai r diberikan, maka terlebih dahulu disajikan cara untuk mendapatkan atau menghitung nilai r itu sendiri. Cara menghitung nilai r ada empat yaitu :

- a) Tabel biasa,
- b) Tabel peta korelasi,
- c) Tabel distribusi frekuensi,
- d) Kalkulator, dan komputer.

E. Kerangka Pikir

Perusahaan selalu melakukan trobosan-trobosan baru untuk meningkatkan omset pendapatan, maka dari itu salah satu langkah yang dilakukan adalah dengan mengevaluasi system pengendalian manajemen didalam *intern* perusahaannya guna meningkatkan kinerja manager penjualan. Pada penelitian ini, variabel evaluasi system pengendalian manajemen mewakili variabel x yang merupakan variabel *independent* atau variabel bebas dan variabel kinerja manager penjualan yang mewakili variabel y sebagai variabel *dependent* (variabel terikat) dan akan diuji melalui hasil analisis korelasi apakah variabel evaluasi system pengendalian manajemen (variable x) mempunyai pengaruh atau tidak terhadap peningkatan kinerja manager penjualan (variabel y) pada PT. Diana Indonesia di makassar.



Gambar 1 : Skema Kerangka Pikir

F. Hipotesis

Berdasarkan pada tinjauan pustaka dan kerangka pikir diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut "Evaluasi system pengendalian manajemen diduga dapat meningkatkan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Indonesia Di Makassar"

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada kantor PT. Diana Indonesia Di Makassar, yang berlokasi di JL. Andi Pangerang Pettarani No 64 Kota Makassar.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan untuk melakukan penelitian ini adalah proses persiapan sampai dengan penyusunan laporan penelitian kurang lebih selama 2 bulan dari bulan April - Juni 2016.

B. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Data Yang Digunakan

- a. Data Kualitatif, analisis yang dilakukan terhadap data-data yang non-angka seperti hasil wawancara dan bacaan dari buku-buku yang terkait dengan penelitian
- b. Data kuantitatif, yaitu data yang dapat dihitung atau data yang berupa angka, dalam hal ini data merupakan laporan keuangan PT. Diana Indonesia Makassar

2. Sumber Data

- a. Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dengan mengadakan wawancara langsung pada perusahaan sebagai obyek penelitian

- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa buku-buku, majalah, dan literature yang berkaitan dengan masalah yang dibahas

C. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi, yaitu sebagai teknik yang pertama digunakan di dalam mengamati berbagai gejala yang muncul pada objek penelitian sehubungan dengan permasalahan dikaji, pengamatan tersebut dengan melihat secara langsung mengadakan pengamatan langsung di lapangan .
2. Angket, adalah suatu daftar yang berisikan rangkaian pertanyaan mengenai suatu masalah atau bidang yang akan diteliti. Dalam hal ini, peneliti mengedarkan angket kepada karyawan untuk memperoleh data tentang evaluasi system pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan.
3. Dokumentasi adalah teknik yang digunakan dalam mengumpulkan dan mengenai yang diteliti khususnya tentang berapa jumlah pelanggan, jenis-jenis dokumen itu seperti keadaan Kantor, pegawai, tata usaha, dan kelengkapan lainnya dari Kantor.

D. Metode Analisis Data

Pengelolaan data merupakan kegiatan yang cukup penting dalam keseluruhan proses penelitian. Dengan pengolahan data, peneliti dapat mengetahui makna data yang berhasil dikumpulkan. Teknik yang digunakan untuk mengola data dalam

penelitian ini adalah teknik analisis statistik deskriptif dan teknik analisis inferensial yang bertujuan untuk mengkaji variabel penelitian. Adapun penjelasan lebih rinci mengenai jenis teknik pengolahan data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui evaluasi system pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan. Adapun rumus persamaan regresi sederhana yang digunakan menurut Sugiyono (2010:237) yaitu:

$$Y = a + Bx$$

Keterangan :

Y = Subyek nilai dalam variabel dependen yang diprediksikan

a = Harga Y bila X = 0 (harga konstan)

b = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel dependen yang di dasarkan pada variabel independen. Bila b (+) maka naik, dan bila b(-) maka terjadi penurunan.

X = Subyek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu. Untuk keperluan regresi linear sederhana di gunakan uji-F melalui tabel Anova.

Hipotesis yang diterima adalah:

$$H_0 : b= 0, \text{ melawan } H_1: b \neq 0$$

Kriteria pengujian adalah bilamana F_h lebih besar dari tabel F_t

pada taraf signifikan 5%, maka H_0 ditolak yang menyatakan bahwa evaluasi system pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja

manager penjualan, maka perlu pengujian lanjutan, begitupula sebaliknya apabila F_{hitung} lebih kecil dari F_{tabel} pada taraf signifikan 5%, maka H_1 diterima yang menyatakan bahwa evaluasi system pengendalian manajemen berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja manager penjualan .

2. Analisis Korelasi product Moment

Digunakan untuk menguji evaluasi system pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan. Rumus korelasi yang digunakan menurut Zainal dalam Sugiyono (2010:30) yaitu:

$$r_x = \frac{n\sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{\{n\sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\}\{n\sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

Keterangan:

r_x : koefisien korelasi

x : Nilai Variabel X

y : Nilai Variabel Y

Selanjutnya pengujian koefisien korelasi dengan menguji hipotesis, yaitu H_0 : $\rho = 0$ lawan H_1 : $\rho \neq 0$. Kriteria pengujian adalah ada pengaruh yang signifikan jika nilai r hitung lebih besar nilai r tabel pada sampel (N) tertentu pada taraf signifikan 5% demikian pula sebaliknya.

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y, maka digunakan patokan interpretasi menurut Sugiyono dalam (2010:214) sebagai berikut:

Tabel 3.1 Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,0199	Sangat rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2010:214)

Sedangkan derajat kesalahan atau derajat bebas (db) untuk menguji F tersebut pada $\alpha = 0,05$ persen.

E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional merupakan batasan-batasan yang dipakai peneliti untuk menghindari adanya interpretasi yang berbeda terhadap variabel yang diteliti sehingga setiap variabel perlu didefinisikan dan untuk mendapatkan kejelasan dan menghindari timbulnya perbedaan penafsiran antara peneliti dan pembaca, maka definisi operasional perlu dirumuskan.

Variabel yang diamati dalam penelitian ini secara operasional didefinisikan sebagai berikut :

1. Evaluasi

Evaluasi adalah proses penilaian. Dalam perusahaan, dapat didefinisikan sebagai proses evaluasi akan mengukur Efektivitas strategi yang digunakan

untuk mencapai tujuan perusahaan. Data yang diperoleh dari hasil pengukuran akan digunakan sebagai analisis situasi program berikutnya.

2. Sistem menurut para ahli diantaranya adalah Menurut Ludwig Von (2009:56) “Sistem merupakan seperangkat unsur yang saling terikat dalam suatu antar relasi diantara unsur-unsur tersebut dengan lingkungan”. Sedangkan menurut Ackof dalam Fasyah (2006:25) “Sistem adalah setiap kesatuan secara konseptual atau fisik yang terdiri dari bagian-bagian dalam keadaan saling tergantung satu sama lainnya dalam suatu keseluruhan yang dibentuk dari banyak bagian suatu assambel dari berbagai macam sifat dan bagian bagian tersebut”.
3. Pengendalian
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.
4. Sistem Pengendalian Manajemen
Sistem pengendalian manajemen dikategorikan sebagai bagian dari pengetahuan perilaku terapan (*applied behavioral science*). Pada dasarnya sistem ini berisi tuntutan kepada kita mengenai cara menjalankan dan mengendalikan perusahaan/organisasi yang “dianggap baik” berdasarkan asumsi-asumsi tertentu.
5. Manager Penjualan
Manager adalah orang atau seseorang yang harus mampu membuat orang-orang dalam organisasi yang berbagai karakteristik, latar belakang budaya,

akan tetapi memiliki ciri yang sesuai dengan tujuan (*goals*) dan teknologi (*technology*). Dan tugas seorang manager adalah bagaimana mengintegrasikan berbagai macam variabel (karakteristik, budaya, pendidikan dan lain sebagainya) kedalam suatu tujuan organisasi yang sama dengan cara melakukan mekanisme penyesuaian.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan PT. Diana Indonesia

PT. Diana Indonesia adalah sebuah perusahaan distributor yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor roda dua dan pelayanan purna jual untuk merek Vespa Piaggio dan Kawasaki. Apabila ditelusuri kebelakang, pada mulanya PT. Diana Indonesia adalah Toko Diana yang berdiri pada tahun 1969 yang menjual kendaraan roda dua bermacam merek. Tahun 1971 menjadi *Main Dealer* Vespa Piaggio dan pada tahun 1976, mengalami peningkatan perusahaan dari toko Diana menjadi PT. Diana Indonesia.

Terhitung mulai tahun 1996, PT. Diana Indonesia juga menjadi *Main Dealer* motor Kawasaki di wilayah Sulawesi dan hingga saat ini PT. Diana Indonesia melayani permintaan sepeda motor Kawasaki dari Kawasan Sulawesi Selatan, Barat, Tengah, Tenggara dan Papua.

Semenjak tahun 2007 PT. Diana Indonesia tidak lagi menjadi *Main Dealer* Vespa Piaggio disebabkan PT. Danmotors Indonesia adalah pabrik Vespa Piaggio tidak lagi memproduksi. Apabila pabrik masih memproduksi hingga saat ini PT. Diana Indonesia tetap menjadi *Main Dealer* motor Vespa Piaggio wilayah Indonesia Timur.

Hingga saat ini manajemen PT. Diana Indonesia tetap dan selalu berusaha untuk lebih meningkatkan penjualan sepeda motor Kawasaki di

wilayah Sulawesi Selatan, Barat, Tengah, Tenggara dan Papua serta meningkatkan pelayanan purna jual di kalangan konsumen Kawasaki agar supaya visi dan misi perusahaan dapat tercapai.

2. Visi dan Misi PT. Diana Indonesia

a. Visi

“ Menjadikan sepeda motor Kawasaki sebagai pemimpin pasar sepeda motor di wilayah Sulawesi Selatan, Barat, Tengah, Tenggara dan Tengah serta Papua dengan cara menciptakan *image* yang baik dan meningkatkan penjualan sepeda motor Kawasaki”.

b. Misi

“ Mencapai target penjualan dan meningkatkan *market share* dengan mengikuti petunjuk dari PT. Kawasaki Indonesia – Jakarta”.

3. Struktur Organisasi PT. Diana Indonesia

Sebuah struktur organisasi dibuat supaya perusahaan memiliki batasan-batasan dalam tugas dan tanggung jawab yang jelas dan tepat sehingga setiap aktivitas yang dilakukan perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien, yang pada akhirnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Jadi, penting sekali untuk mengetahui apa saja yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran produk sepeda motor, karena dengan demikian struktur organisasi yang dibuat perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien seperti disebutkan di atas. Berikut adalah gambar skema struktur organisasi PT. Diana Indonesia adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1 Skema Struktur Organisasi

Sumber : PT. Diana Indonesia 2016

4. Jenis-jenis Motor Kawasaki Pada PT. Diana Indonesia

Produk yang dijual PT. Diana Indonesia pada tahun 2014 adalah sebagai berikut:

- a. NINJA RR MONO = Rp 44.600.000,-
- b. NINJA RR MONO ABS = Rp 50.600.000,-
- c. NINJA RR SE = Rp 39.900.000,-
- d. ESTRELLA SE = Rp 70.800.000,-
- e. Z 250 SL MONO = Rp 41.100.000,-

f. Z 250 SL ABS MONO	= Rp 47.000.000,-
g. KAWASAKI 200 NS	= Rp 26.300.000,-
h. NINJA VR	= Rp 29.900.000,-
i. NEW NINJA RR	= Rp 38.900.000,-
j. KLX 150 S	= Rp 27.000.000,-
k. KLX 150 L	= Rp 29.500.000,-
l. Z-250	= Rp 53.600.000,-
m. D-TRACKER 150	= Rp 29.000.000,-
n. NINJA 250	= Rp 58.000.000,-
o. NINJA 250 SE	= Rp 60.500.000,-
p. NINJA 250 ABS	= Rp 66.500.000,-
q. ESTRELLA	= Rp 69.100.000,-
r. KAWASAKI NINJA R	= Rp 27.800.000,-

Sumber : PT. Diana Indonesia Tahun 2016

5. Sejarah dan Gambaran Umum Produk Kawasaki Ninja

Kawasaki memulai petualangan Ninja lewat GPz900R (ZX900A) pada tahun 1984 silam. Dan sejak pertama kali diperkenalkan, varian ini seolah berhasil mencuri hati penggemar motor sport, tidak hanya dari tampilannya yang rupawan, namun juga dari sisi performa yang tangguh.

Berbekal mesin berkapasitas 908 cc, Kawasaki menghentak dunia. Karena mesin yang dapat menyemburkan tenaga hingga 115 horsepower (hp) tersebut dapat berakselerasi dari diam sampai 450 meter hanya dalam

waktu 10.55 detik saja dengan kecepatan puncak yang mengagumkan yakni mencapai 250 km/jam.

Tidak hanya itu, fenomena Ninja pun terus berlanjut ketika Kawasaki dengan beragam inovasi menyuguhkan tipe-tipe Ninja yang lainnya mulai dari ZX-6R, ZX-7, ZX-9, ZX-10, ZX-12, hingga ZX-14.

Tapi, itu untuk pasar global seperti Amerika, Eropa dan Jepang. Sementara untuk Asia Tenggara terutama Indonesia, Kawasaki mencoba masuk dan menyesuaikan diri dengan kapasitas mesin yang lebih kecil yakni hanya 150 cc saja.

Namun, meskipun memiliki kapasitas mesin kecil, Ninja 150 cc ternyata masih dapat menjadi fenomena di Asia Tenggara. Produsen Kawasaki Ninja menjamin tetap lulus uji emisi Euro II. Ini hasil aplikasi teknologi ramah lingkungan yang dikembangkan dalam beberapa tahun terakhir.

Berikut sejarah Kawasaki Ninja tiap generasinya :

- a) Generasi 1996-1997 Ini awalnya Kawasaki Ninja 150 diproduksi di Indonesia meski mayoritas komponen masih dipasok dari Kawasaki Thailand. Di tahun 1996, Ninja punya ciri mendasar dengan pelek jari-jari, lampu bulat dan cakram depan.

Setahun kemudian, setelah peluncuran Ninja 150 sedikit berubah dengan sebutan Ninja 150R. Ninja 150R menggunakan cakram depan-belakang dan pelek jari-jari. Ini disebut Ninja 150 yang memang lebih

mahal. Meski selisih setahun, Ninja 150 waktu itu berbeda dari kode produksi.

Keluaran 1996 punya kode produksi KR150C dan yang 1997 ditandai KR150J. Tapi, kode mesin sama, yakni 1855. Pada generasi ini Ninja 150 menggunakan karburator Keihin PWL 26 sampai produksi September 2006. Ukuran pilot-jet 45, main-jet 132 dan kode jarum skep F33 45H dipakai sampai September 2006.

b) Generasi 2002

Kawasaki atau biasa disingkat Kawak, menambah varian Ninja 150R dengan memasukkan Ninja 150RR di tahun 2002. Saat itu Ninja 150RR murni masih built-up atau import from Thailand dengan kode produksi KR150K. Perbedaannya dengan Ninja 150R, Ninja 150RR menggunakan teknologi KIPS.

KIPS adalah teknologi katup tambahan di blok silinder. Berfungsi menahan sisa gas buang di putaran bawah supaya tidak terlalu blong. Teknologi ini membantu putaran atas supaya gas buang dilepas maksimal.

Nama komponen penggeraknya Super KIPS. Jadi, KIPS di 2002 sama juga dengan versi Super KIPS di era 2006. Selain KIPS, Ninja 150RR juga sudah menggunakan fairing. Frame atau rangka juga sudah bulat (tidak kotak lagi). Lengan ayun pun menggunakan teknologi stabiliser atau tiang tambahan di swing-arm untuk keseimbangan saat suspensi belakang bekerja.

Ninja 150RR dipasok karbu beda merek dan lebih besar ukuran venturinya dibanding Ninja 150R. Ninja 150RR mengaplikasi Mikuni VM28 sampai saat ini. Begitu juga dengan pilot-jet 22,5, main-jet 270, dan jarum skep 5EJ4-2 yang tidak berubah.

Pilot-jet diseting ukurannya lebih kecil dibanding Ninja 150R untuk putaran menengah atas. Di tahun ini kode mesin berubah. Untuk semua varian Ninja 150, kode mesinnya 1878.

c) Generasi 2006

Di tahun ini generasi Kawak Ninja 150, 150R dan Ninja 150RR berubah total. Inovasi yang paling jelas semua varian Ninja 150 sudah aplikasi Super KIPS (Super Kawasaki Integrated Powervalve System), catalytic converter, dan HSAS (High Performance Secondary Air Sistem).

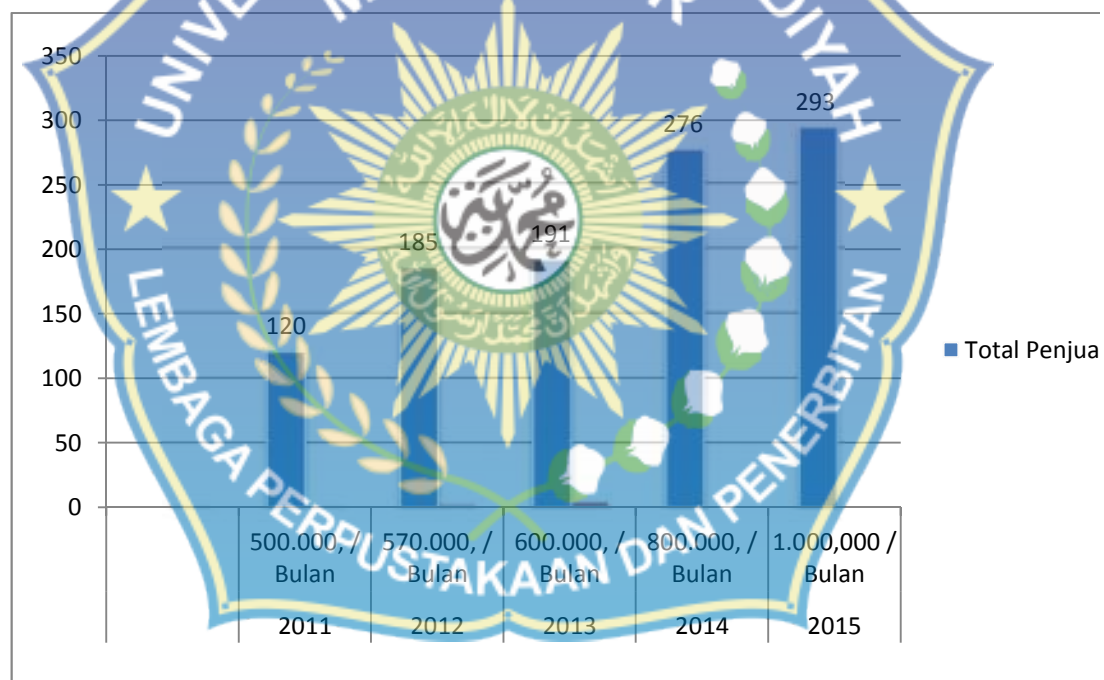
Dua teknologi terakhir di atas berkaitan untuk menekan emisi gas buang. HSAS menggunakan mekanisme valve alias katup yang fungsinya menyempotkan udara segar atau oksigen ke lubang buang. Valve akan membuka dan menyempotkan udara segar saat mesin di putaran bawah.

Berikut ini disajikan data penjualan Motor Kawasaki Ninja R selama lima tahun yaitu (2011-2015).

Tabel 4.1 Data Penjualan Motor Kawasaki Ninja R Pada Tahun 2011-2015

Tahun	Biaya Promosi	Total Penjualan (unit)
2011	500.000, / Bulan	120
2012	570.000, / Bulan	185
2013	600.000, / Bulan	191
2014	800.000, / Bulan	276
2015	1.000.000 / Bulan	293

Sumber : PT. Diana Indonesia, Tahun 2016



Berdasarkan data tabel dan grafik tersebut, dapat dijelaskan bahwa tingkat penjualan di PT. Diana Indonesia dari tahun 2011-2015 mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Peningkatan penjualan produk pada PT. Diana Indonesia diduga dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satu faktor utama yang diduga

dapat memacu peningkatan adalah system pengendalian manajemen didalam perusahaan serta peran manajer penjualan pada perusahaan.

B. Penyajian Data Hasil Penelitian

Pengelolaan dan penilaian kinerja pekerja merupakan bagian dari proses bisnis yang digunakan untuk memandu pekerja perusahaan agar menjadi individu-individu yang efektif, penentuan target kinerja yang dibutuhkan guna mencapai keberhasilan kerja.

Sistem pengelolaan kinerja (*performance managemen system*) adalah system terintegrasi yang terdiri dari pemahaman mengenai siklus pengelolaan kinerja yang terbagi dalam 3(tiga) tahap sebagai berikut:

1. Tahap *planning* atau perencanaan.
2. Tahap *performing* atau pelaksanaan.
3. Tahap *reviewing* atau penilaian

Performance managemen merupakan suatu proses yang berkesinambungan, bukan sekedar kegiatan evaluasi kinerja (*performance appraisal*) yang hanya diadakan sekali dalam setahun.

Secara umum, siklus waktu manajemen kinerja meliputi 3(tiga) tahap utama yaitu:

1. Tahap *planning* atau perencanaan.

Yaitu penyusunan sasaran kinerja (*setting expectations*) berikut *competency* yang diharapkan yang dilaksanakan pada awal tahun. Pada tahap ini (awal tahun fiskal) akan terjadi proses diskusi antara pekerja dengan atasannya.

2. Tahap performing atau pelaksana.

Yaitu pelaksanaan pemantauan (*Ongoing Tracking*) dan umpan balik (*Feedback*) yang dilaksanakan sepanjang tahun berjalan. Pada tahap ini akan terjadi proses *mid-year review* dengan harapan akan terjadi diskusi pertengahan siklus (di pertengahan tahun *fiscal*).

Pada tahap ini pula akan terjadi proses pemberian umpan balik, pemberian coaching dari atasan kepada stafnya, dan apabila diperlukan akan dilakukan review atas pelaksanaan sasaran kinerja yang telah ditetapkan pada tahap satu.

3. Tahap *reviewing* atau penilain .

Yaitu pelaksanaan review (*Reviewing Progres*) yang dilaksanakan pada akhir tahun. Pada tahap ini akan terjadi diskusi review dari keseluruhan pelaksanaan kinerja selama satu tahun *fiscal*. Setiap tahap diatas akan dijelaskan secara lebih detil dalam bagian berikut ini. Penentuan sasaran berawal dari sasaran utama perusahaan yang diturunkan ke Group terkait kemudian turun ke Departemen hingga paling akhirnya pada tingkat perorangan.

Metode penentuan sasaran kinerja perorangan bisa langsung didapatkan dari atasan (*top-down*), atau sebaliknya dari pekerja untuk kemudian didiskusikan dengan atasan, atau bisa juga merupakan gabungan keduanya. Inisiatif Penentuan sasaran bermula dari atasan, namun pekerja bisa mengajukan usulan kepada atasan.

1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang dimaksudkan dalam pembahasan ini adalah usia, jenis kelamin, jenis pekerjaan, dan tingkat pendidikan. Untuk tabel jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.2 dibawah ini:

Tabel.4.2 Data Demografi Responden

Data Demografi	Variasi	N	%	Total
Usia	24-27	36	52.2%	69
	28-31	15	21.7%	
	32-35	12	17.4%	
	36-40	6	8.7%	
Jenis Kelamin	Laki-Laki	69	100%	69
Tingkat Pendidikan	SMA/SMK	14	25%	69
	D3	14	25%	
	S1	38	40%	
	S2	3	10%	

Sumber : Hasil olah data, tahun 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 69 orang atau 100% responden berjenis kelamin Laki – laki dengan tingkat pendidikan yang bervariasi diantaranya pendidikan SMA/SMK sebanyak 14 orang atau 25% dari responden, pendidikan D3 sebanyak 14 orang atau 25% dari responden, pendidikan S1 sebanyak 38 orang atau 40% dari responden dan pendidikan S2 sebanyak 3 orang atau 10% dari responden.

Dari tabel di atas diketahui pula rentang usia responden mulai dari 24-27 yaitu sebanyak 36 responden (52,2%), 28-31 sebanyak 15 responden (21,7%), usia 32-35 yaitu sebanyak 12 responden atau 17,4% dan usia 36-40 adalah sebanyak 6 responden atau 8,7%. Dari 69 responden.

Tabel 4.3 Distribusi frekuensi Tanggapan Responden tentang system pengendalian manajemen PT. Diana Makassar

No	Item	Frekuensi					Persentase (%)				
		STS	TS	N	S	SS	STS	TS	N	S	SS
1	Terdapat struktur organisasi yang jelas didalam	1	5	8	46	9	2.6	10.3	23.1	40.9	23.1
2	Didalam system pengendalian manajemen perusahaan terdapat pusat-pusat pertanggung jawaban	0	1	9	42	16	0	2.6	23.1	40.0	34.3
3	Pusat-pusat pertanggung jawaban yang ada didalam perusahaan membuat kinerja manajer perusahaan menjadi lebih baik	1	3	15	34	21	2.6	7.7	22.1	35.5	32.1
4	Efektivitas yang terjadi didalam menjalankan rencana kerja yang telah ditetapkan semula membuat kinerja perusahaan menjadi lebih efisien	0	6	25	36	2	0	17.9	29	37.1	16
5	Setiap karyawan didalam perusahaan mengetahui perencanaan strategi yang ditetapkan sehingga dapat bekerja sesuai dengan strategi tersebut guna mencapai tujuan perusahaan	0	3	11	54	1	0	7.7	25	64.7	2.6

Sumber : Hasil olah data kuisisioner tentang evaluasi system pengendalian manajemen.

Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Tanggapan Responden tentang peningkatan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Makassar

No	Item	Frekuensi					Persentase (%)				
		STS	TS	N	S	SS	STS	TS	N	S	SS
1	Manajer dikatakan berhasil jika mampu mencapai target-target perusahaan	0	2	11	40	16	0	2.5	11.5	45.5	40.5
2	Manajer pusat selalu memantau kesesuaian hasil kerja yang dihasilkan oleh manager penjualan	0	4	4	52	9	0	4.5	4.5	52.5	38.5
3	Manajer penjualan memiliki prioritas sendiri untuk meningkatkan kinerjanya sendiri	0	0	8	51	10	0	0	8.0	51.5	40.5
4	Manajer melakukan pengukuran kinerja divisi yang dipinpinnya	0	4	10	45	10	0	4.5	1	49.0	46
5	Motivasi kerja yang dimiliki para karyawan dapat terjaga	1	2	5	48	13	3	2.5	6	48.5	40.0
6	Penilaian kinerja manager penjualan dilakukan oleh manager pusat karena baiknya kinerja karyawan dapat berimbas pada baiknya kinerja divisi yang dipinpinnya	1	3	6	44	15	2.6	3.5	6.5	44.5	42.9

Sumber : Hasil olah data kuisioner tentang peningkatan kinerja manager penjualan

Itulah hasil dari distribusi frekuensi tanggapan responden tentang evaluasi system pengendalian manajemen untuk meningkatkan kinerja manager penjualan pada PT. Diana di Kota Makassar.

2. Analisis Regresi Linier Sederhana

Tabel 4.5 Analisis Regresi Linier Sederhana

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	10,120	1,999		5,062	,000
	System pengendalian manajemen	,523	,106	,515	4,924	,000

a. Dependent Variable: pengendalian manajemen
 Sumber : Hasil Kuesioner (data diolah)

Berdasarkan hasil dari kuesioner yang telah disebar kepada karyawan PT. Diana Indonesia yang kemudian diolah ke dalam SPSS maka diperoleh persamaan:

$$Y = a + bx$$

Dari persamaan $Y = 10,120 + 0,523X$ dapat diinterpretasikan beberapa poin penting sebagai berikut :

- Nilai konstanta sebesar 10,120, artinya bahwa karyawan PT. Diana Indonesia akan tetap menghasilkan nilai kinerja manager sebesar 10,120 meskipun tidak ada variabel evaluasi pengendalian manajemen atau nilai evaluasi pengendalian manajemen = 0.
- Nilai koefisien regresi $b = 0,523$ artinya setiap kenaikan 1 (satu) satuan system pengendalian manajemen akan meningkatkan kinerja manager penjualan sebesar 0,523 pada PT. Diana Indonesia.

3. Uji t

Dari hasil uji t pada tabel 5 dapat dilihat nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini mengindikasikan pada penelitian ini menerima H1 dan menolak H₀, maksudnya bahwa evaluasi system pengendalian manajemen berpengaruh positif dan sangat signifikan terhadap peningkatan kinerja manager pada PT. Diana Indonesia di kota Makassar.

4. Analisis Korelasi

Tabel 4.6 Analisis Korelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,515 ^a	,266	,255	1,925

a. Predictors: (Constant), system pengendalian manajemen

b. Dependent Variable: kinerja manager penjualan

Sumber : Hasil Kuesioner (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas, koefisien r sebesar 0,515 berarti variabel system pengendalian manajemen memiliki hubungan yang erat dengan peningkatan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Indonesia.

5. Koefisien Determinasi (R^2)

Dapat kita lihat pada tabel 4.6 koefisien determinasi (R^2) adalah sebesar 0,266 atau 26,6%. Ini berarti variabel bebas X dapat menjelaskan system pengendalian manajemen pada PT. Diana Indonesia dengan kontribusi sebesar 26,6% sedangkan 73,4% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

C. Pembahasan

Berdasarkan analisis statistik dalam penelitian ini ditemukan bahwa hipotesis H yaitu system pengendalian manajemen berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja manajer penjualan dan hal ini dapat dilihat nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ serta dapat pula dilihat dari Nilai konstanta sebesar 10,120, artinya bahwa artinya perusahaan PT. Diana Indonesia akan tetap menghasilkan nilai kinerja manager sebesar 10,120 meskipun tidak ada variabel evaluasi pengendalian manajemen atau nilai evaluasi pengendalian manajemen = 0.

Nilai koefisien regresi $b = 0,523$ artinya setiap kenaikan 1 (satu) satuan system pengendalian manajemen akan meningkatkan kinerja manager penjualan sebesar 0,523 pada PT. Diana Indonesia. Hal ini mengindikasikan pada penelitian ini menerima H dan menolak H_0 , maksudnya bahwa evaluasi system pengendalian manajemen berpengaruh positif dan sangat signifikan terhadap peningkatan kinerja manager pada PT. Diana Indonesia di kota Makassar. Hal ini berarti semakin baik evaluasi system pengendalian manajemen, maka kinerja manager penjualan pun akan meningkat.

Hal ini sejalan dengan teori yang di kemukakan oleh porporato (2006) , bahwa salah satu alat organisasi yang penting untuk menunjang kinerja yang optimal dari sebuah perusahaan adalah dibutuhkan system pengendalian suatu manajem dalam perusahaan. Untuk menentukan keberhasilan dan pengembangan yang berkelanjutan, maka perusahaan saat ini harus memiliki system yang baik dan tenaga kerja yang berkualitas.

Sampel penelitian ini adalah karyawan pada PT. Diana Indonesia Di Makassar, hasil penelitian ini membuktikan bahwa system pengendalian manajemen yang baik dan efektif, akan memberikan pengaruh yang signifikan positif dan negatif terhadap kinerja manager penjualan.

Penelitian ini menjelaskan bagaimana pentingnya suatu system pengendalian manajemen yang terpadu untuk mengelolah perusahaan terutama pada peningkatan kinerja manager perusahaan. Perusahaan PT. Diana Indonesia Makassar, mempertimbangkan SPM, sebagai sebuah aturan yang menuntut perusahaan mereka untuk bekerja lebih baik. Untuk itu diperlukan suatu system yang terencana dan terarah guna mengelolah semua sumber daya yang ada. Karena itu untuk mendukung sukses atau tidaknya penjualan harus ada rencana dan anggaran yang sesuai agar rencana berjalan sesuai dengan yang direncanakan.

Berdasarkan kuesioner yang disebar kepada karyawan PT. Diana Indonesia khususnya pada devisi manajemen penjualan diketahui untuk variabel bebas (X) system pengendalian manajemen berpengaruh signifikan dan positif secara parsial terhadap peningkatan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Indonesia. Sedangkan koefisien r sebesar 0,515 berarti variabel system pengendalian manajemen memiliki hubungan yang erat dengan peningkatan kinerja manager penjualan pada PT. Diana Indonesia di Kota Makassar. Kemudian R square sebesar 0,266 (26,6%) dan persamaan regresi sederhana yaitu $Y = 10,120 + 0,523X$. Dari hasil penelitian yang saya ambil dengan R square sebesar 0,266 (26,6%) sedangkan sisanya adalah 73,4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kajian yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan menjadi beberapa hal sebagai berikut:

1. Dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan Kinerja Manager Penjualan pada PT. Diana Indonesia di Kota Makassar.
2. koefisien r sebesar 0,515 berarti variabel Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen memiliki hubungan yang erat dengan Peningkatan Kinerja Manager Penjualan pada PT. Diana Indonesia.
3. Diperoleh koefisien determinasi 26,6%, ini berarti variabel Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen dapat menjelaskan variabel Peningkatan Kinerja Manager Penjualan pada PT. Diana Indonesia dengan kontribusi sebesar 26,6% sedangkan 73,4% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. SARAN

Setelah melakukan penelitian, pembahasan, dan merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian, maka penulis memberikan saran yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk dijadikan masukan dan bahan pertimbangan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkaitan, antara lain sebagai berikut :

1. Kepada pihak perusahaan PT. Diana Indonesia Makassar diharapkan untuk lebih meningkatkan lagi proses system pengendalian manajemen pada organisasi begitu juga terhadap kegiatan perencanaan dan pengendalian agar setiap strategi yang ditetapkan oleh perusahaan lebih terarah dalam pemudahan pencapaian tujuan khususnya pada manajemen penjualan guna meningkatkan hasil penjualan dan laba pada perusahaan.
2. Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk memperluas sampel penelitian sehingga hasil penelitian ini dapat digenerelesasi.



DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto Suharsini. 2006. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Boone & Kurt. 2010. *Pengantar Bisnis*. jilid 1. Bandung : Media Iptek
- Eddy Marlianto. 2004. *Metode Statistika*. Medan : Usu Press.
- Ghozali. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Edisi Ke Dua. Semarang : Universitas Diponegoro.
- Husein Umar. 2005. *Riset pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT.gramedia Pustaka Utama.
- Suparman. 2007. *Statistika Sosial*. Jakarta : PT. Raja Grafindo.
- Kotler, Philip. Armstrong, Gary. 2010. *Prinsip-prinsip Pemasaran I*. Edisi Kedelapan. Jakarta : Erlangga.
- Nasution. 2004. *Manajemen Jasa Terpadu*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Riduwan. 2009. *Pengantar Statistik Sosial*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Koeso.D.E.2007. *Akuntansi Intermedia*. Jilid 1, Edisi Sepuluh. Jakarta : Erlangga.
- Juliana. 2008. *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Santoso, Nanang. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Raja Grafindo.
- William j, Stanton. 2011. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Edy, Sukarno. 2012. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta : Gramedia.
- Hani T, Handoko. 2013. *Manajemen*. Yogyakarta : BPFE.
- Wibowo. 2008. *Manajemen Kinerja*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.

Mulyadi. 2010. *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Jakarta : Salemba Empat.

Radiosunu. 2010. *Manajemen Pemasaran. Suatu Pendekatan Analisis. Edisi 2*. Yogyakarta : BPF.

Usman, Husaini. 2004. *Pengantar Statistika*. Jakarta : Bumi Aksara.

<http://www.dokterbisnis.net/2013/07/01/4-teknik-maut-bagaimana-cara-meningkatkan-penjualan-anda/>. Diakses tanggal 23 Juli 2016. Jam 21.00

<http://gofaztrack.com/sales/strategi-meningkatkan-penjualan/>. Diakses tanggal 23 Juli 2016. Jam 21.10

<http://www.pengertianpakar.com/2014/12/pengertian-dan-fungsi-pemasaran.html>. Diakses tanggal 23 Agustus 2016. Jam 22.30





Regression

Notes

Output Created		02-Des-2014 20:30:25
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	69
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X /CASEWISE PLOT(ZRESID) ALL.
Resources	Processor Time	00 00:00:00,078
	Elapsed Time	00 00:00:00,202
	Memory Required	1356 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	System pengendalian manajemen	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: peningkatan kinerja manager

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,515 ^a	,266	,255	1,925

a. Predictors: (Constant), system pengendalian manajemen

b. Dependent Variable: peningkatan kinerja manager

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	89,892	1	89,892	24,246	,000 ^a
	Residual	248,398	67	3,707		
	Total	338,290	68			

a. Predictors: (Constant), system pengendalian manajemen

b. Dependent Variable: peningkatan kinerja manager

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10,120	1,999		5,062	,000
System pengendalian manajemen	,523	,106	,515	4,924	,000

a. Dependent Variable: peningkatan kinerja manager

Casewise Diagnostics^a

Case Number	Std. Residual	KptsanPmblian	Predicted Value	Residual
1	1,304	21	18,49	2,511
2	,513	20	19,01	,988
3	1,256	23	20,58	2,419
4	,713	23	21,63	1,373
5	-,302	20	20,58	-,581
6	1,328	20	17,44	2,557
7	,242	20	19,53	,465
8	,218	21	20,58	,419
9	-,302	20	20,58	-,581
10	,242	20	19,53	,465
11	1,033	21	19,01	1,988
12	-,030	20	20,06	-,058
13	1,776	24	20,58	3,419
14	-1,093	19	21,10	-2,104
15	-2,851	13	18,49	-5,489
16	-,054	21	21,10	-,104
17	-,006	19	19,01	-,012
18	,513	20	19,01	,988
19	-,006	19	19,01	-,012
20	1,033	21	19,01	1,988
21	,266	19	18,49	,511
22	-2,675	17	22,15	-5,150
23	,465	22	21,10	,896
24	-,254	18	18,49	-,489

25	,489	21	20,06	,942
26	,018	18	17,97	,034
27	,194	22	21,63	,373
28	-,206	16	16,40	-,397
29	1,256	23	20,58	2,419
30	,242	20	19,53	,465
31	-1,269	15	17,44	-2,443
32	-,230	17	17,44	-,443
33	-,821	19	20,58	-1,581
34	2,295	25	20,58	4,419
35	-1,564	16	19,01	-3,012
36	-,821	19	20,58	-1,581
37	-1,093	19	21,10	-2,104
38	-1,340	18	20,58	-2,581
39	,489	21	20,06	,942
40	-,302	20	20,58	-,581
41	,242	20	19,53	,465
42	-2,083	15	19,01	-4,012
43	-,302	20	20,58	-,581
44	,513	20	19,01	,988
45	,442	23	22,15	,850
46	-,302	20	20,58	-,581
47	-1,045	17	19,01	-2,012
48	-,302	20	20,58	-,581
49	-,254	18	18,49	-,489
50	,194	22	21,63	,373
51	2,047	24	20,06	3,942
52	1,776	24	20,58	3,419
53	1,256	23	20,58	2,419
54	,737	22	20,58	1,419
55	,737	22	20,58	1,419
56	-,821	19	20,58	-1,581
57	-1,069	18	20,06	-2,058
58	,242	20	19,53	,465
59	,242	20	19,53	,465
60	-,302	20	20,58	-,581
61	-,030	20	20,06	-,058
62	-,302	20	20,58	-,581
63	-,030	20	20,06	-,058
64	,242	20	19,53	,465

65	-,302	20	20,58	-,581
66	-1,340	18	20,58	-2,581
67	-,030	20	20,06	-,058
68	-1,340	18	20,58	-2,581
69	,513	20	19,01	,988

a. Dependent Variable: peningkatan kinerja manager

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	16,40	22,15	19,90	1,150	69
Residual	-5,489	4,419	,000	1,911	69
Std. Predicted Value	-3,046	1,958	,000	1,000	69
Std. Residual	-2,851	2,295	,000	,993	69

a. Dependent Variable: peningkatan kinerja manager



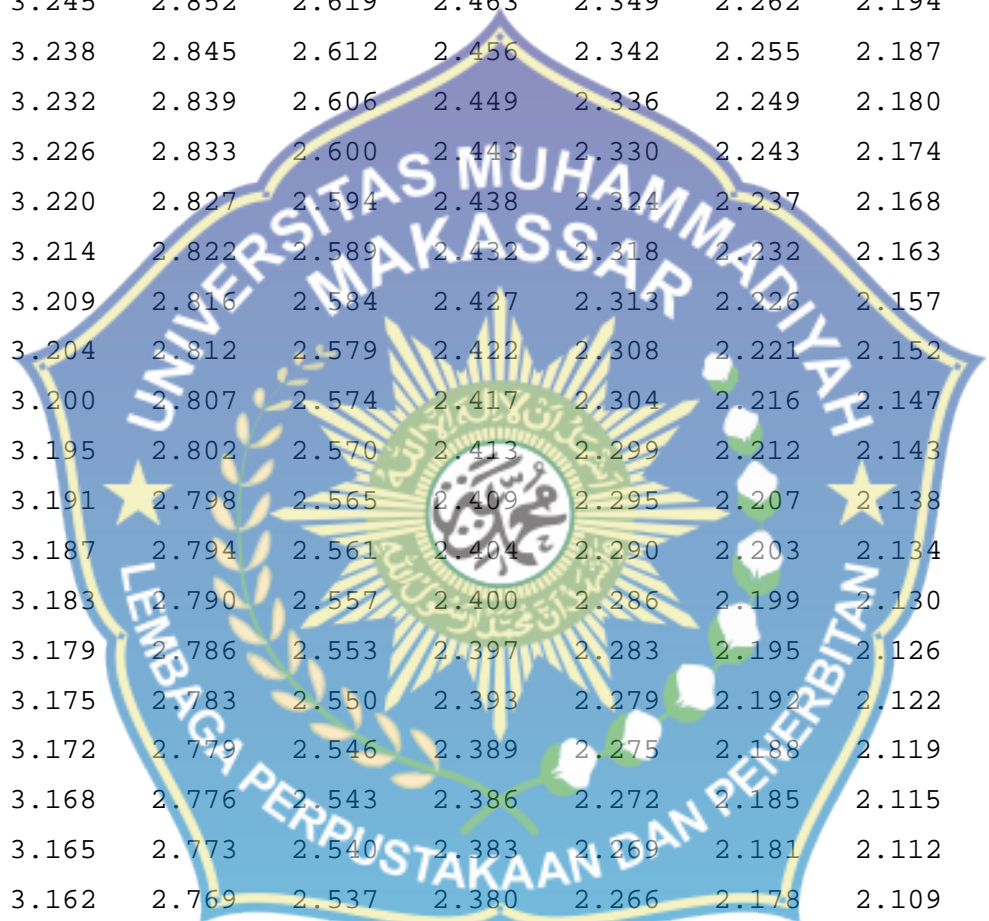
NILAI-NILAI r PRODUCT MOMENT

N	Taraf Signif		N	Taraf Signif		N	Taraf Signif	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	27	0.381	0.487	55	0.266	0.345
4	0.950	0.990	28	0.374	0.478	60	0.254	0.330
5	0.878	0.959	29	0.367	0.470	65	0.244	0.317
6	0.811	0.917	30	0.361	0.463	70	0.235	0.306
7	0.754	0.874	31	0.355	0.456	75	0.227	0.296
8	0.707	0.834	32	0.349	0.449	80	0.220	0.286
9	0.666	0.798	33	0.344	0.442	85	0.213	0.278
10	0.632	0.765	34	0.339	0.436	90	0.207	0.270
11	0.602	0.735	35	0.334	0.430	95	0.202	0.263
12	0.576	0.708	36	0.329	0.424	100	0.195	0.256
13	0.553	0.684	37	0.325	0.418	125	0.176	0.230
14	0.532	0.661	38	0.320	0.413	150	0.159	0.210
15	0.514	0.641	39	0.316	0.408	175	0.148	0.194
16	0.497	0.623	40	0.312	0.403	200	0.138	0.181
17	0.482	0.606	41	0.308	0.398	300	0.113	0.148
18	0.468	0.590	42	0.304	0.393	400	0.098	0.128
19	0.456	0.575	43	0.301	0.389	500	0.088	0.115
20	0.444	0.561	44	0.297	0.384	600	0.080	0.105
21	0.433	0.549	45	0.294	0.380	700	0.074	0.097
22	0.423	0.537	46	0.291	0.376	800	0.070	0.091
23	0.413	0.526	47	0.288	0.372	900	0.065	0.086
24	0.404	0.515	48	0.284	0.368	1000	0.062	0.081
25	0.396	0.505	49	0.281	0.364			
26	0.388	0.496	50	0.279	0.361			

NILAI - NILAI UNTUK DISTRIBUSI F

$v_2 \backslash v_1$	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	161.448	199.500	215.707	224.583	230.162	233.986	236.768	238.882	240.543	241.882
2	18.513	19.000	19.164	19.247	19.296	19.330	19.353	19.371	19.385	19.396
3	10.128	9.552	9.277	9.117	9.013	8.941	8.887	8.845	8.812	8.786
4	7.709	6.944	6.591	6.388	6.256	6.163	6.094	6.041	5.999	5.964
5	6.608	5.786	5.409	5.192	5.050	4.950	4.876	4.818	4.772	4.735
6	5.987	5.143	4.757	4.534	4.387	4.284	4.207	4.147	4.099	4.060
7	5.591	4.737	4.347	4.120	3.972	3.866	3.787	3.726	3.677	3.637
8	5.318	4.459	4.066	3.838	3.687	3.581	3.500	3.438	3.388	3.347
9	5.117	4.256	3.863	3.633	3.482	3.374	3.293	3.230	3.179	3.137
10	4.965	4.103	3.708	3.478	3.326	3.217	3.135	3.072	3.020	2.978
11	4.844	3.982	3.587	3.357	3.204	3.095	3.012	2.948	2.896	2.854
12	4.747	3.885	3.490	3.259	3.106	2.996	2.913	2.849	2.796	2.753
13	4.667	3.806	3.411	3.179	3.025	2.915	2.832	2.767	2.714	2.671
14	4.600	3.739	3.344	3.112	2.958	2.848	2.764	2.699	2.646	2.602
15	4.543	3.682	3.287	3.056	2.901	2.790	2.707	2.641	2.588	2.544
16	4.494	3.634	3.239	3.007	2.852	2.741	2.657	2.591	2.538	2.494

17	4.451	3.592	3.197	2.965	2.810	2.699	2.614	2.548	2.494	2.450
18	4.414	3.555	3.160	2.928	2.773	2.661	2.577	2.510	2.456	2.412
19	4.381	3.522	3.127	2.895	2.740	2.628	2.544	2.477	2.423	2.378
20	4.351	3.493	3.098	2.866	2.711	2.599	2.514	2.447	2.393	2.348
21	4.325	3.467	3.072	2.840	2.685	2.573	2.488	2.420	2.366	2.321
22	4.301	3.443	3.049	2.817	2.661	2.549	2.464	2.397	2.342	2.297
23	4.279	3.422	3.028	2.796	2.640	2.528	2.442	2.375	2.320	2.275
24	4.260	3.403	3.009	2.776	2.621	2.508	2.423	2.355	2.300	2.255
25	4.242	3.385	2.991	2.759	2.603	2.490	2.405	2.337	2.282	2.236
26	4.225	3.369	2.975	2.743	2.587	2.474	2.388	2.321	2.265	2.220
27	4.210	3.354	2.960	2.728	2.572	2.459	2.373	2.305	2.250	2.204
28	4.196	3.340	2.947	2.714	2.558	2.445	2.359	2.291	2.236	2.190
29	4.183	3.328	2.934	2.701	2.545	2.432	2.346	2.278	2.223	2.177
30	4.171	3.316	2.922	2.690	2.534	2.421	2.334	2.266	2.211	2.165
31	4.160	3.305	2.911	2.679	2.523	2.409	2.323	2.255	2.199	2.153
32	4.149	3.295	2.901	2.668	2.512	2.399	2.313	2.244	2.189	2.142
33	4.139	3.285	2.892	2.659	2.503	2.389	2.303	2.235	2.179	2.133
34	4.130	3.276	2.883	2.650	2.494	2.380	2.294	2.225	2.170	2.123
35	4.121	3.267	2.874	2.641	2.485	2.372	2.285	2.217	2.161	2.114
36	4.113	3.259	2.866	2.634	2.477	2.364	2.277	2.209	2.153	2.106
37	4.105	3.252	2.859	2.626	2.470	2.356	2.270	2.201	2.145	2.098



38	4.098	3.245	2.852	2.619	2.463	2.349	2.262	2.194	2.138	2.091
39	4.091	3.238	2.845	2.612	2.456	2.342	2.255	2.187	2.131	2.084
40	4.085	3.232	2.839	2.606	2.449	2.336	2.249	2.180	2.124	2.077
41	4.079	3.226	2.833	2.600	2.443	2.330	2.243	2.174	2.118	2.071
42	4.073	3.220	2.827	2.594	2.438	2.324	2.237	2.168	2.112	2.065
43	4.067	3.214	2.822	2.589	2.432	2.318	2.232	2.163	2.106	2.059
44	4.062	3.209	2.816	2.584	2.427	2.313	2.226	2.157	2.101	2.054
45	4.057	3.204	2.812	2.579	2.422	2.308	2.221	2.152	2.096	2.049
46	4.052	3.200	2.807	2.574	2.417	2.304	2.216	2.147	2.091	2.044
47	4.047	3.195	2.802	2.570	2.413	2.299	2.212	2.143	2.086	2.039
48	4.043	3.191	2.798	2.565	2.409	2.295	2.207	2.138	2.082	2.035
49	4.038	3.187	2.794	2.561	2.404	2.290	2.203	2.134	2.077	2.030
50	4.034	3.183	2.790	2.557	2.400	2.286	2.199	2.130	2.073	2.026
51	4.030	3.179	2.786	2.553	2.397	2.283	2.195	2.126	2.069	2.022
52	4.027	3.175	2.783	2.550	2.393	2.279	2.192	2.122	2.066	2.018
53	4.023	3.172	2.779	2.546	2.389	2.275	2.188	2.119	2.062	2.015
54	4.020	3.168	2.776	2.543	2.386	2.272	2.185	2.115	2.059	2.011
55	4.016	3.165	2.773	2.540	2.383	2.269	2.181	2.112	2.055	2.008
56	4.013	3.162	2.769	2.537	2.380	2.266	2.178	2.109	2.052	2.005
57	4.010	3.159	2.766	2.534	2.377	2.263	2.175	2.106	2.049	2.001

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap MARWING.S . Lahir di Dengeng-Dengeng Kecamatan Pitu Riase Kabupaten Sidrap Propinsi Sulawesi Selatan tanggal 15 April 1995 merupakan anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Sultan Mattu Dan Nurmi.M. Penulis masuk sekolah dasar pada tahun 2000 di SDN 4 Belawae dan selesai pada tahun 2006. Kemudian lanjut ke Sltp 3 Pitu Riase (kelas VII) pindah ke Smpn 4 Pitunpanua (kelas VII-VIII) pindah ke SMPN 1 Dua Pitue (kelas IX) dan tamat pada tahun 2009 dan tamat di SMKN 1 SIDENRENG pada tahun 2012. Pada tahun yang sama (2012) penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar sebagai mahasiswa pada program studi Akuntansi Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan selesai pada tahun 2016.

