

**AUDIT MANAJEMEN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DAN  
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
KINERJA PERUSAHAAN  
( Lokasi Pada PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.)**

**SKRIPSI**



**Nama : Yuda Mahendra**

**Nim : 222018205**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2022**

**AUDIT MANAJEMEN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DAN STRATEGI  
PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
KINERJA PERUSAHAAN  
( Lokasi Pada PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Akuntansi  
Pada Program Strata Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Palembang**



**Nama : Yuda Mahendra**

**Nim : 222018205**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2022**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yuda Mahendra  
NIM : 222018205  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Konsentrasi : Pemeriksaan Akuntansi  
Judul Skripsi : Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Lokasi Pada PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman)

Dengan ini Saya Menyatakan :

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarja strata satu baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagian acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Palembang, Februari 2022



*Yuda Mahendra*  
Yuda Mahendra

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

Judul : Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran  
Dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan  
Kinerja Perusahaan (Lokasi PT Bank Mandiri Area  
Palembang Sudirman)  
Nama : Yuda Mahendra  
NIM : 222018205  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Akuntansi  
Mata Kuliah Pokok : Pemeriksaan Akuntansi

Diterima dan Disahkan  
Pada Tanggal, Februari 2022

Pembimbing I

Dr. Betri., S.E., M.Si., Ak., CA  
NIDN : 0216106902/944806

Pembimbing II

Saekarini Yuliachtri, S.E., Ak., M.Si  
NIDN : 0211078301/1187173

Mengetahui,  
Dekan  
u.b Ketua Program Studi Akuntansi

Dr. Betri., S.E., M.Si., Ak., CA  
NIDN : 0216106902/944806

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

- “Kesuksesan tidak menjamin dari mana kita berasal, tetapi kesuksesan dijamin bagaimana kita berusaha dan berdo’a”
- “Angin tidak berhembus untuk menggoyangkan pepohonan, melainkan menguji kekuatan akarnya”-(Ali bin abi Thalib)
- “Optimisme merupakan kepercayaan yang menuju pencapaian. Tidak ada yang bisa dilakukan tanpa adanya harapan dan keyakinan”-(Hellen Keller)

Terucap syukur kepada ALLAH SWT  
Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- ❖ Kedua orang tuaku Ayahku Rusdi dan Ibuku Yulia serta kakaku Yadi Irawan dan adikku Kurnia yang selalu mendoakan dan memberikan motivasi bagiku
- ❖ Dosen Pembimbingku
- ❖ Teman-teman seperjuanganku
- ❖ Almamaterku



## PRAKATA

### *Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Alhamdulillah rabbil'alaamiin, segala puji bagi Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah melimpahkan rahmat, ridho dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Lokasi Pada PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman)" sebagai syarat untuk mencapai gelar sarjana Starta satu pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Shallallahu ,alaihi wasallam.

Penulisan skripsi ini terbagi menjadi lima bab, yaitu bab pendahuluan, bab Tinjauan Pustaka, bab metode penelitian, bab hasil penelitian dan pembahasan serta bab kesimpulan dan saran. Dalam penulisan skripsi ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin, tetapi penulis sadari tanpa bantuan, saran dan dorongan dari berbagai pihak penulisan skripsi ini tidak akan tersusun sebagaimana seharusnya.

Dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada ALLAH SWT atas segala nikmat yang selalu dicurahkan kepada penulis, dengan penuh rasa hormat, cinta, dan kasih sayang penulis ucapkan Terima kasih kedua orangtua penulis bapak Rusdi dan ibu Yulia yang telah mendoakan, mendidik dan membiayai serta memberikan dorongan yang besar kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga ucapkan terimakasih kepada bapak

Dr. Betri., S.E., M.Si., Ak., CA dan Ibu Saekarini Yuliachtri, S.E., Ak., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan masukan atas penulisan skripsi ini. Selain itu penulis juga ucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Abid Djazuli, S.E.,M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang
2. Bapak Yudha Mahrom DS, S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Betri, S.E.,M.Si.,Ak.,CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang
4. Ibu Nina Sabrina, S.E.,M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang .
5. Seluruh bapak dan ibu Dosen yang telah membekali ilmu sehingga pengetahuan penulis semakin meningkat serta staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Bapak Suroso Djaelani selaku *Area Head* PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman.
7. Ibu Boni Fatia K Nursiwi Selaku *Area Transaction and Faunding Manager* PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman.
8. Bapak Andre Wijaya selaku mentor dan Bapak Dian Cahyadi selaku motivasi penulis pada PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman.
9. Seluruh Staf dan karywan PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman khususnya pada bagian *Area Transaction and Funding*.

10. Sahabat seperjuanganku terkhusus “AR2SYZ” dan teman-teman kelas CA.1 2018 yang tidak bisa disebutkan satu persatu serta semua pihak yang terlibat dalam penulisan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan semuanya.

Semoga Allah subhanahu wa taala membalas kebaikan kalian semua atas terselesainya penulisan skripsi ini. Penulis menyadari dengan segala keterbatasan yang ada dalam penyusunan skripsi ini terdapat banyak kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif dan membangun sangat diharapkan baik dari pembaca maupun dari berbagai pihak agar kedepannya lebih sempurna dalam penulisan skripsi ini. Semoga penyusunan skripsi ini dapat memberi manfaat bagi para pembaca.

Palembang, Maret 2022

Penulis,

Yuda Mahendra



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT</b> .....	iii
<b>HALAMAN TANDA PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	iv
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>PRAKATA</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>ABSTRAK</b> .....	xvi
<b>ABSTRACT</b> .....	xvii
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat penelitian.....	5
1. Tujuan Penelitian.....	5
2. Manfaat Penelitian.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
A. Audit Manajemen.....	7
1. Pengertian Audit Manajemen .....	7

2. Karakteristik Audit Manajemen.....	8
3. Ruang Lingkup Audit Manajemen.....	9
4. Jenis-jenis Audit Manajemen.....	9
5. Tahap-tahap Audit manajemen.....	10
6. Teknik-Teknik dalam Audit Manajemen.....	11
B. Sistem Informasi Pemasaran.....	12
1. Pengertian Sistem Informasi Pemasaran.....	12
2. Karakteristik Sistem Informasi Pemasaran.....	13
3. Proqram Audit Sistem Informasi Pemasaran.....	14
C. Strategi Pemasaran.....	20
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	20
2. Karakteristik Strategi Pemasaran.....	21
3.. Program Audit Strategi Pemasaran.....	23
D. Indikator Audit Manajemen Terkait Sistem Informasi Pemasaran dan Strategi Pemasaran.....	27
F. Kinerja.....	29
1. Pengertian Kinerja.....	29
2. Elemen-elemen Kinerja.....	29
3. Karakteristik Kinerja.....	30
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
A. Jenis Penelitian.....	31
1. Penelitian Deskriptif.....	31

2. Penelitian Komparatif .....	31
2. Penelitian Asosiatif atau Hubungan.....	31
B. Lokasi Peneliti .....	32
C. Data yang diperlukan .....	32
D. Metode Pengumpulan Data .....	32
E. Metode Analisis Data .....	33
F. Operasionalisasi Variabel.....	34
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>35</b>
A. Hasil Penelitian.....	35
1. Sejarah Singkat PT Bank Mandiri (Persero) Tbk .....	35
2. Logo Perusahaan .....	37
3. Struktur Organisasi.....	38
4. Visi dan Misi Perusahaan.....	39
5. Motto Perusahaan.....	40
6. Deskripsi Pekerjaan.....	40
7. Kegiatan Umum Perusahaan .....	60
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	60
1. Audit Pendahuluan .....	61
2. Review Pengujian pengendalian Manajemen.....	76
3. Pemeriksaan Terperinci .....	77
4. Pengembangan Temuan dan Rekomendasi.....	79

5. Pelaporan .....	81
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>83</b>
A. Simpulan .....	83
B. Saran.....	83
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>85</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Semarak Rekening Merdeka.....	4
Tabel II.1	Program Audit Sistem Informasi Pemasaran .....	14
Tabel II.2	Program Audit Strategi Pemasaran .....	23
Tabel III.1	Operasionalisasi Variabel.....	34
Tabel IV.1	Program Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran dan Strategi Pemasaran .....	63
Tabel IV.2	Program Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran dan Strategi Pemasaran .....	71
Tabel IV.3	Hasil Review Pengujian Pengendalian manajemen Sistem Informasi Pemasaran .....	77
Tabel IV.4	Hasil Review Pengujian Pengendalian manajemen Strategi Pemasaran .....	77
Tabel IV.5	Kertas Kerja Audit Sistem Informasi Pemasaran .....	78
Tabel IV.6	Kertas Kerja Audit Strategi Pemasaran .....	78
Tabel IV.7	Hasil Temuan Audit Sistem Informasi Pemasaran .....	81
Tabel IV.8	Hasil Temuan Audit Sistem Strategi Pemasaran .....	82

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar IV.1 Logo Perusahaan.....	37
Gambar IV.2 Struktur Organisasi.....	39

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Keterangan Magang

Lampiran 2 Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi

Lampiran 3 Sertifikat Membaca dan Menghafal Al-Qur'an (Surat Pendek)

Lampiran 4 Sertifikat Pelatihan SPSS

Lampiran 5 Sertifikat Yang dimiliki

Lampiran 6 Biodata Penulis

## ABSTRAK

### **Yuda Mahendra/222018205/Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah hasil audit manajemen sistem informasi pemasaran dan strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman. Tujuannya untuk menganalisis hasil audit manajemen pada aktivitas Sistem Informasi Pemasaran dan strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan kemudian memberikan solusi (Rekomendasi/perbaikan) terhadap masalah-masalah yang membuat sistem informasi pemasaran dan strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman berjalan kurang efisien, efektif dan ekonomis. Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan tahapan audit manajemen, yaitu audit pendahuluan, review dan pengujian pengendalian manajemen, pengembangan temuan audit dan rekomendasi serta pelaporan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada sistem informasi pemasaran perusahaan telah memiliki sistem informasi yang terdokumentasi, perusahaan cukup memberi dorongan pada riset pemasaran dan terjalin komunikasi yang baik dari riset dengan pejabat perusahaan serta memiliki struktur yang jelas serta tugas maupun wewenang yang diberikan kepada masing-masing bagian. Adapun kelemahan yang ada di perusahaan PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman, yaitu Perusahaan belum memiliki pedoman yang baku dalam prosedur dan sistem pemasaran yang digunakan perusahaan saat ini dan perusahaan tidak memiliki bagian auditor internal yang independen dan terkadang staff akuntan yang menjadi internal auditor serta terdapat rangkap jabatan pada beberapa staff pemasaran. Kekurangan tersebut dapat menghambat aktivitas sistem informasi pemasaran dan strategi pemasaran, oleh karena itu diperlukan atau perbaikan.

**Kata Kunci** : Audit manajemen, sistem informasi pemasaran, strategi pemasaran, kinerja perusahaan



## **ABSTRACT**

### **Yuda Mahendra/222018205/Marketing Information System Management Audit and Strategy Marketing In Improving Company Performance**

The formulation of the problem in this study is the result of a marketing information system management audit and marketing strategies in improving the company's performance PT Bank Mandiri Palembang Area Sudirman. The aim is to analyze the results of management audits on Information System activities Marketing and marketing strategies in improving company performance then provide solutions (Recommendations/improvements) to problems that make information systems marketing and marketing strategies in improving the company's performance PT Bank Mandiri Area Palembang Sudirman runs less efficiently, effectively and economically. The analytical method used in this study is to use the management audit stages, namely audio introduction, review and testing of management controls, development of audit findings and recommendations, and reporting. The results showed that the information system the company's marketing already has a documented information system, the company is sufficient to encourage marketing research and establish good communication of research with company officials and have a clear structure as well as the duties and authorities given to each section. The weaknesses that exist in the company PT BankMandiri Area Palembang Sudirman, namely the Company does not yet have standard guidelines in the marketing procedures and systems that the company currently uses and the company does not have independent internal auditors and sometimes staff accountants who become internal auditors and there are concurrent positions in several marketing staff. These deficiencies can hinder the activities of marketing information systems and marketing strategies, therefore needed or repaired.

**Keywords:** management audit, marketing information system, marketing strategy, the performance company

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Peranan perbankan dalam perekonomian rakyat saat ini sangat penting untuk memudahkan dan melancarkan berbagai sektor ekonomi. Selain turut serta dalam usaha menstabilkan keadaan perekonomian di Indonesia, perbankan setiap daerah turut mendukung dan menciptakan iklim yang kondusif bagi usaha-usaha yang ada di wilayah tersebut. Dengan menyediakan berbagai layanan jasa perbankan, bank turut aktif memperlancar berbagai kegiatan usaha yang dilakukan oleh berbagai perusahaan dan instansi, bahkan usaha-usaha kecil menengah yang secara tidak langsung dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Berdasarkan Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dengan berbagai fungsi bank tersebut, maka masyarakat sangat terbantu dalam bidang financial sehingga masyarakat dapat memanfaatkan dana yang dimiliki dan dengan mudah dapat mencari dana dengan memanfaatkan kredit yang ditawarkan oleh bank untuk memperluas dan memajukan usahanya.

Strategi bank dalam menghimpun dana adalah dengan memberikan penarik bagi nasabahnya berupa balas jasa yang menarik dan menguntungkan. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga dan bagi hasil untuk bank yang berbasis syariah. Kemudian penarikan lainnya dapat berupa cendra mata, hadiah, undian, atau balas jasa lainnya, semakin beragam dan menguntungkan balas jasa yang diberikan, maka akan menambah minat masyarakat untuk menyimpan uang.

Selain itu juga kesehatan bank dan pemulihan kepercayaan masyarakat terhadap bank merupakan salah satu masalah dalam perekonomian di Indonesia. Bank harus memiliki strategi yang lebih baik utamanya dalam mempertahankan nasabah yang sudah ada dan menarik nasabah yaitu dengan mengadakan pemasaran yang di sebar luaskan kepada masyarakat. Dengan melakukan strategi pemasaran yang baik, diharapkan hasilnya dapat sesuai dengan apa yang diinginkan. Oleh karena itu, manajemen selalu berusaha agar kegiatan pemasaran harus dilakukan dengan efektif, efisien dan ekonomis.

Menurut Betri (2020:10) Audit manajemen merupakan instrumen bagi manajemen puncak untuk membantu dalam pemastian pencapaian visi, misi dan tujuan organisasi secara keseluruhan. Audit manajemen berorientasi untuk meningkatkan kinerja operasi perusahaan pada masa yang akan datang. Secara keseluruhan audit manajemen bertujuan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas perusahaan.

Sistem informasi pemasaran merupakan cara pengumpulan dan penganalisaan data secara terorganisasi dan berkelanjutan guna menyediakan informasi yang diperlukan para manajer pemasaran untuk mengambil keputusan. Sistem informasi dirancang untuk menghubungkan kebutuhan manajemen terhadap informasi berbagai aktivitas dalam menjalankan fungsi manajerialnya (Betri 2020:209).

Tull dan Keble menyampaikan dalam buku manajemen pemasaran, strategi pemasaran adalah sebagai alat yang fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi atau lembaga dengan mengembangkan keunggulan yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program-program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. (Saida 2020).

Menurut Suryani dan Jhon (2018), Kinerja sebuah tidak dapat dicapai dari sisi internal saja namun telah terbukti pencapaian kinerja organisasi dipengaruhi oleh banyak faktor yang berperan menciptakan keberhasilan maupun kegagalan

Penelitian sebelumnya yang dilakukan Maya dkk. (2020), menunjukkan bahwa sistem informasi pemasaran berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran. Dengan demikian sistem informasi pemasaran memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja pemasaran. Namun berbeda dengan Nurfaedah dan Andi (2021), menunjukkan bahwa sistem informasi tidak meningkatkan loyalitas pelanggan. Hal ini menunjukkan sistem informasi pemasaran belum tentu meningkatkan loyalitas pelanggan.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Halwa (2021), menunjukkan bahwa strategi pemasaran tidak berpengaruh dalam keberhasilan usaha. Dengan demikian bahwa strategi pemasaran masih belum menjadi faktor dalam memberi keberhasilan dalam usaha

Bank Mandiri Area Palembang Sudirman adalah sebuah badan usaha milik negara yang berada di Sumatera Selatan. Kegiatan peneliti di Bank Mandiri Area Palembang Sudirman memonitoring berbagai program yang ada di Bank. salah satunya monitoring akuisisi Semarak Rekening Merdeka. Semarak Rekening Merdeka merupakan pemberian insentif tambahan kepada *SR Generalis Produktif* dan *SR Generalis Produktif* atas

rekening turunan agen mandiri atau pembukaan rekening agen mandiri sebagai strategi pemasaran yang dilakukan Bank Mandiri untuk meningkatkan pemakai produk layanan Bank Mandiri.

Dari latar belakang diatas maka penulis mengambil judul laporan akhir yaitu “**Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran Dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan**”

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas masalah pokok dalam penulisan ini yaitu :

1. Bagaimana hasil audit manajemen sistem informasi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan?
2. Bagaimana hasil audit manajemen strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan?

Dari latar belakang diatas maka penulis mengambil judul laporan akhir yaitu “**Audit Manajemen Sistem Informasi Pemasaran Dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan**”

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas masalah pokok dalam penulisan ini yaitu :

3. Bagaimana hasil audit manajemen sistem informasi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan?
4. Bagaimana hasil audit manajemen strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja perusahaan?

## **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan masalah pokok yang dikemukakan diatas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui bagaimana hasil audit manajemen sistem informasi pemasaran dan strategi pemasaran pada Bank Mandiri Area Palembang Sudirman.

### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penulisan ini adalah:

#### **1. Bagi Universitas**

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Strata-1 pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

#### **2. Bagi Perusahaan**

Diharapkan dapat memberikan informasi dan juga sebagai bahan masukan baik saran maupun koreksi guna mencapai efektivitas perusahaan untuk mengadakan peningkatan dan perbaikan bagi pihak manajemen perusahaan dan menentukan kebijakan mengenai isi laporan ini. Dan penelitian ini bisa menjadi bahan referensi dalam melakukan evaluasi kinerja perbankan.

#### **3. Bagi Almamater**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi serta bentuk pengetahuan, serta wawasan agar lebih mengenal tentang program-program dari Bank Mandiri dan mengetahui dalam pemasaran perbankan.

#### **4. Bagi Almamater**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi serta bentuk pengetahuan, serta wawasan agar lebih mengenal tentang program-program dari Perusahaan dan mengetahui dalam pemasaran perbankan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Betri (2020). *Pemeriksaan Manajemen*. Palembang: NoerFikri Offset.
- Haryanti dan Sadya Agra (2019). *Sistem Informasi Pemasaran*. Banten :Unpam Press.
- Halwa Millati, (2021). Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Modal Usaha dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha.
- Kholilah, (2020). *Perilaku Organisasi*. Palembang: NoerFikri Offset.
- Maya, dkk. (2021). Pengaruh Pelayanan dan Sistem Informasi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Melalui Persaingan Usaha Property PT. Griya Kenari Makasar. *Indonesian Journal Of Business and Management*
- Presiden Republik Indonesia. Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.
- PT Bank Mandiri (2021). Profil Perusahaan. <https://www.bankmandiri.co.id/profil-perusahaan> (Diakses tanggal 14 desember 2021)
- Rohmah Fatur Nurruli, (2019). Struktur dan Desain Organisasi. *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*
- Suryani Kadek Ni dan Jhon (2018). *Kinerja Organisasi*: CV Budi Utama.
- V. Wiratna Sujarweni (2021). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Zainurossalam Saida (2019). *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*. Nusa Tenggara Barat: Forum Pemuda Aswaja.