

**PENGARUH PROGRAM AUDIT MANAJEMEN KEBIJAKAN PRODUK,
AUDIT KEBIJAKAN PENETAPAN HARGA, DAN AUDIT KEBIJAKAN
DISTRIBUSI TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN DENGAN
SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN SEBAGAI
VARIABEL MODERASI
(Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Di Kota Palembang)**

SKRIPSI



Nama : Latri Pramudita

Nim : 222020017

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2024**

**PENGARUH PROGRAM AUDIT MANAJEMEN KEBIJAKAN PRODUK,
AUDIT KEBIJAKAN PENETAPAN HARGA, DAN AUDIT KEBIJAKAN
DISTRIBUSI TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN DENGAN
SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN SEBAGAI
VARIABEL MODERASI
(Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Di Kota Palembang)**

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



Nama : Latri Pramudita

Nim : 222020017

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

2024

Dengan ini saya menyatakan:

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Latri Pramudita
NIM : 222020017
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Akuntansi
Judul Proposal : Pengaruh Program Audit Manajemen Kebijakan Produk,
Audit Kebijakan Penetapan Harga dan Audit Kebijakan
Distribusi Terhadap Kinerja Perusahaan dengan Sistem
Pengendalian Manajemen Sebagai Variabel Moderasi

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana strata satu baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun 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 sebagai 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, Maret 2024



Latri Pramudita

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Pengaruh Program Audit Manajemen Kebijakan Produk, Audit Kebijakan Penetapan Harga dan Audit Kebijakan Distribusi Terhadap Kinerja Perusahaan dengan Sistem Pengendalian Manajemen Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur di Kota Palembang)

Nama : Latri Pramudita
Nim : 222020017
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Akuntansi
Mata Kuliah : Pemeriksaan Manajemen

Pembimbing I



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

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, Maret 2024
Pembimbing II



Darmayanti, S.E., M.M., Ak., CA
NIDN/NBM: 0219057901/1187172

Mengetahui,
Dekan
Ketua Program Akuntansi



Dr. Betri, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN/NBM: 026106902/944806

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Orang lain tidak akan bisa paham struggle dan masa sulitnya kita, yang merekaingin tahu hanya bagian success stories. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apayang kita perjuangkan hari ini. Tetap berjuang ya!”

“Bukan kesulitan yang membuat kita takut. Tapi sering ketakutan yang membuat jadi sulit. Jadi jangan mudah menyerah”

(Latri Pramudita)

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- 1. Ayah dan Ibuku tercinta**
- 2. Dosen pembimbingku**
- 3. Almamaterku**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PRAKATA

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Program Audit Manajemen Kebijakan Produk, Audit Kebijakan Penetapan Harga, dan Audit Kebijakan Distribusi Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Sistem Pengendalian Manajemen Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Dikota Palembang)”. Skripsi ini disusun sebagai syarat menyelesaikan jenjang Strata I (satu) guna meraih gelar Sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Penulis menyadari bahwa proses penulisan skripsi ini masih banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan dan bimbingan, Kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Allah SWT sehingga kendala tersebut dapat diatasi. Penulis mennyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya khususnya kepada orang tua penulis Ayahandaku Alihanafi dan Ibundaku Yustina yang selalu mengirimkan doa, dukungan, semangat nasihat dan kasih sayin. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Betri Sirajuddin, S.E., Ak., M.Si., CA dan Ibu Darmayanti, S.E., M.M., Ak., CA yang telah sabar, tekun dan tulus serta Ikhlas meluangkan waktu, tenaga dan pikiran memberikan bimbingan, motivasi dan arahan-arahan yang membangun serta sangat

berharga kepada penulis selama menyusun skripsi. Selain itu disampaikan juga ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, dan membantu penulis dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, yaitu kepada:

1. Bapak Prof Dr. H. Abid Djazuli, S.E., M.M, Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan karyawan
2. Bapak Dr. Yudha Mahrom DS., S.E., M.Si, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Dr. Betri Sirajuddin, S.E., Ak., M.Si., CA, Selaku Pembimbing I dan Ketua Program Studi Akuntansi.
4. Ibu Nina Sabrina, S.E., M.Si, Selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Bapak, Ibu Dosen program studi akuntansi dan seluruh staff pengajar, serta karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Serta Semua Pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kesalahan dan kekurangan. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca dan berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya hanya kepada Allah SWT kita kembalikan semua urusan dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Semoga

Allah SWT meridohi dan dicatat sebagai ibadah disisi-nya, Amin. Atas perhatian dan masukan saya ucapkan terima kasih

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Palembang, Maret 2024

Penulis

Latri Pramudita

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	Error! Bookmark not defined.
TANDA PENGESAHAN USULAN PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS	15
A. Kajian Pustaka	15
1. <i>Grand Theory</i>	15
2. Program Audit Manajemen	16
3. Audit Kebijakan Produk.....	17
4. Audit Kebijakan Penetapan Harga	19
5. Audit Kebijakan Distribusi	22
6. Kinerja Perusahaan.....	26
7. Sistem pengendalian Manajemen.....	28
B. Penelitian Terdahulu	30
C. Kerangka Pemikiran.....	34
D. Hipotesis	42

BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Jenis Penelitian.....	44
B. Lokasi Penelitian.....	45
C. Operasional Variabel	47
D. Populasi dan Sampel.....	48
E. Data Yang Diperlukan	51
F. Metode Pengumpulan Data.....	51
G. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	65
A. Hasil Penelitian	65
B. Pembahasan Hasil Penelitian	88
C. Pembahasan Hasil Penelitian	109
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	125
A. Kesimpulan	125
B. Saran	126
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Survei Pendahuluan	11
Tabel II.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sebelumnya	33
Tabel II.2	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sebelumnya (Lanjutan).....	34
Tabe III.1	Daftar Perusahaan Manufaktur dikota Palembang.....	45
Tabe III.2	Daftar Perusahaan Manufaktur dikota Palembang (Lanjutan).....	46
Tabe III. 3	Operasionalisasi Variabel.....	47
Tabel III.4	Operasional Variabel (Lanjutan).....	48
Tabel III. 4	Hasil seleksi sampel dengan metode Purposive Sampling	49
Tabel III.5	Daftar Perusahaan Manufaktur yang menjadi Responden.....	50
Tabel III.6	Daftar Perusahaan Manufaktur yang menjadi Responden.....	50
Tabel IV.1	Daftar Perusahaan Manufaktur Di Kota Palembang yang Bersedia Mengisi Kuesioner	65
Tabel IV.2	Jumlah Responden Penelitian	66
Tabel IV.3	Deskriptif Karakteristik Responden.....	67
Tabel IV.4	Hasil Total Jawaban Responden	68
Tabel IV.5	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Keputusan Lini Produk.....	71
Tabel IV.6	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Keputusan Bauran Produk.....	72
Tabel IV.7	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Tujuan Pemasaran.....	74
Tabel IV.8	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Strategi Bauran Pemasaran	75
Tabel IV.9	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Biaya.....	76
Tabel IV.10	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Pertimbangan Organisasional	77
Tabel IV.11	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator analisis kebutuhan pelanggan	78
TabelIV.12	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator PenetapanTujuan dan Batasan Saluran Pemasaran	79

Tabel IV.13	Rekapitulai Jawaban Responden Indikator Identifikasi Alternatif Saluran Pemasaran Utama.....	80
Tabel IV.14	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Evaluasi Alternatif Saluran Pemasaran Utama	81
Tabel IV.15	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Pengorganisasian	82
Tabel IV.16	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Kebijakan.....	83
Tabel IV.17	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Perencanaan	84
Tabel IV.18	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Pencatatan Akuntansi	85
Tabel IV.19	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Pelaporan	86
Tabel IV.20	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Tujuan.....	87
Tabel IV.21	Rekapitulasi Jawaban Responden Indikator Standar	89
Tabel IV.22	Hasil Pengujian Validitas Variabel Audit Manajemen Kebijakan Produk (X1).....	91
Tabel IV.23	Hasil Pengujian Validitas Variabel Audit Kebijakan Penetapan Harga (X2)	91
Tabel IV.24	Hasil Pengujian Validitas Variabel Audit Kebijakan Distribusi (X3).....	92
Tabel IV.25	Hasil Pengujian Validitas Variabel Sistem Pengendalian Manajemen(X4)	93
Tabel IV.26	Hasil Pengujian Validitas Variabel Kinerja Perusahaan (Y)	93
Tabel IV.27	Hasil Pengujian Reabilitas	94
Tabel IV.28	Hasil Uji Deskriptif.....	95
Tabel IV.29	Hasil Uji Normalitas	96
Tabel IV.30	Hasil Uji Multikolinearitas	97
Tabel IV.31	Hasil Uji Regresi.....	99
Tabel IV.32	Hasil Uji Determinasi	100
Tabel IV.33	Hasil Uji F.....	101
Tabel IV.34	Hasil Uji t (Persial)	102
Tabel IV.35	Hasil <i>Moderating Regreassion Analysis</i> (MRA) Pengaruh audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja prusahaan yang dimoderasikan dengan sistem pengendalian manajemen	104

Tabel IV 36	Hasil <i>Moderating Regreassion Analysis</i> (MRA) Pengaruh audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja perusahaan yang dimoderasikan dengan sistem pengendalian manajemen	104
Tabel IV 37	Hasil <i>Moderating Regreassion Analysis</i> (MRA) Pengaruh audit manajemen kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan yang dimoderasikan dengan sistem pengendalian manajemen	106
Tabel IV 38	Hasil <i>Moderating Regreassion Analysis</i> (MRA) Pengaruh audit kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan yang dimoderasikan dengan sistem pengendalian manajemen	106
Tabel IV 39	Hasil <i>Moderating Regreassion Analysis</i> (MRA) Pengaruh audit kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan yang dimoderasikan dengan sistem pengendalian manajemen	107
Tabel IV 40	Hasil <i>Moderating Regreassion Analysis</i> (MRA) Pengaruh audit kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan yang dimoderasikan dengan sistem pengendalian manajemen	108

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.I Kerangka Pemikiran.....	42
Gambar IV.1 Hasil Output SPSS Uji Heterokedastisitas (Scatterplot).....	97

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2. Hasil Kuesioner Skala Ordinal
- Lampiran 3. Hasil Kuesioner Skala Interval
- Lampiran 4. Tabel Statistik
- Lampiran 5. Hasil Output SPSS
- Lampiran 6. Fotokopi Kartu Aktivitas Bimbingan
- Lampiran 7. Fotokopi Surat Keterangan Riset Dari Perusahaan
- Lampiran 8. Fotokopi Sertifikat Membaca dan Menghafal Al-Quran
- Lampiran 9. Fotokopi Sertifikat SPSS
- Lampiran 10. Fotokopi Sertifikat Aplikasi Komputer
- Lampiran 11. Fotokopi Sertifikat Magang
- Lampiran 12. Fotokopi Plagiarisme
- Lampiran 13. Biodata Penulis

ABSTRAK

Latripramudita/222020017/Pengaruh Program Audit Manajemen Kebijakan Produk, Audit Kebijakan Penetapan Harga, dan Audit Kebijakan Distribusi Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Sistem Pengendalian Manajemen Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Dikota Palembang)

Berdasarkan Tujuan Penelitian pada penelitian ini adalah bagaimana pengaruh program audit manajemen kebijakan produk, audit kebijakan penetapan harga, dan audit kebijakan distribusi terhadap kinerja Perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen sebagai variabel moderasi. Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Tempat penelitian dilakukan pada Perusahaan manufaktur dikota Palembang sebanyak 4 perusahaan. Data yang digunakan yaitu data primer Teknik pengumpulan data yaitu melalui kuesioner. Metode pengumpulan menggunakan sampling. Populasi dalam penelitian ini adalah manajer pemasaran, supervisor pemasaran, staf pemasaran, auditor dan bagian akuntansi sebanyak 42 responden. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Hasil pengujian pada uji F menunjukkan bahwa program audit manajemen kebijakan produk, audit kebijakan penetapan harga, dan audit kebijakan distribusi berpengaruh signifikan terhadap kinerja Perusahaan. Hasil penelitian pada uji t menunjukkan bahwa program audit manajemen kebijakan produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja Perusahaan, audit kebijakan penetapan harga berpengaruh signifikan terhadap kinerja Perusahaan dan audit kebijakan distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja Perusahaan. Pada hasil uji MRA sistem pengendalian manajemen merupakan *homologizer moderator* untuk pengaruh program audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja perusahaan, sistem pengendalian manajemen merupakan *predictor moderator* untuk pengaruh audit kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan, dan sistem pengendalian manajemen merupakan *homologizer moderator* untuk pengaruh audit kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan pada hasil uji R, nilai menunjukkan bahwa variabel kinerja perusahaan dipengaruhi 49,8%, variabel program audit manajemen kebijakan produk, audit kebijakan penetapan harga dan audit kebijakan distribusi. Sedangkan sisanya sebesar 51,2% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

Kata Kunci: Kebijakan, Harga, Distribusi, Kinerja, Sistem

ABSTRACT

Latripramudita/222020017/The Influence of Product Policy Management Audit Programs, Pricing Policy Audits, and Distribution Policy Audits on Company Performance with Management Control Systems as Moderating Variables (Empirical Study of Manufacturing Companies in Palembang City)

Based on the research objectives of this research, the influence of the product policy management audit program, pricing policy audit, and distribution policy audit on company performance with the management control system as a moderating variable. This type of research is associative research. The research location was carried out at 4 manufacturing companies in the city of Palembang. The data used is primary data. The data collection technique is through a questionnaire. The collection method uses sampling. The population in this research were marketing managers, marketing supervisors, marketing staffs, auditors and accounting departments totaling 42 respondents. The analysis method used is quantitative analysis. The test results in the F test show that the product policy management audit program, pricing policy audit, and distribution policy audit have a significant effect on the company's performance. The results of the research on the t test show that the product policy management audit program has no significant effect on the company's performance, the pricing policy audit has a significant effect on the company's performance and the distribution policy audit has no significant effect on the company's performance. In the MRA test results, the management control system is a quasi moderator for the influence of the product policy management audit program on company performance, the management control system is a quasi moderator for the influence of pricing policy audits on company performance, and the management control system is a quasi moderator for the influence of distribution policy audits on company performance in the R test results, the value shows that the company performance variable is influenced by 49.8%, the product policy management audit program variable, pricing policy audit and distribution policy audit. Meanwhile, the remaining 51.2% was influenced by other variables outside this research.

Keywords: Policy, Price, Distribution, Performance, System

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman yang pesat membuat dunia persaingan bisnis semakin hari semakin ketat. Keadaan ini kian menjadi ancaman yang berisiko bagi setiap perusahaan yang ikut serta di dalamnya, dibutuhkan cara dan kemampuan khusus agar perusahaan mampu bertahan dan berhasil memenangi persaingan. Kemampuan perusahaan dalam berinovasi, menerapkan efektivitas, dan efisiensi dalam proses produksinya menjadi salah satu cara bagi perusahaan untuk bisa memperoleh konsumen sebanyak-banyaknya meningkatkan profitabilitas dan memenangkan persaingan yang ada.

Persaingan dunia bisnis saat ini juga sangat membawakan dampak bagi perkembangan suatu perusahaan. Perusahaan yang mampu bertahan dalam persaingan bisnis yang pasarnya dipenuhi oleh berbagai jenis produk barang dan jasa yang memberikan banyak pilihan kepada konsumen. Sehingga perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Perusahaan yang mampu bersaing dalam persaingan pasar adalah perusahaan yang mampu membaca peluang pasar. Perusahaan yang mampu mencapai tujuannya sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya. Didalam membaca peluang pasar merupakan tugas dan fungsi pemasaran untuk jeli membaca peluang yang ada untuk memenuhi kebutuhan pelanggan serta dapat mencapai tujuan dari fungsi pemasaran itu sendiri.

Perusahaan menyatakan secara tegas lini produknya yaitu melalui analisis order yang berupa tender dan nontender yang saat ini mampu mencapai tujuan dalam memuaskan kebutuhan pasar dan kontribusinya pada laba perusahaan. Lini produk yang ditetapkan perusahaan adalah menentang kedua arah yaitu pada saat posisinya ditingkat menengah tersebut mulai diserang pesaing, perusahaan memasuki di tingkat bawah atau di tingkat atas atau mungkin ditingkat secara bersamaan. Disamping itu perusahaan perlu menambah beberapa lini produknya untuk meningkatkan pasar melalui peningkatan strategi produk atau jasa yang dibutuhkan pelanggan (Bayangkara, 2017)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, pembeli, pemakai, atau konsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup objek fisik, pelayanan, orang, tempat, organisasi dan gagasan (Betri, 2023, p. 188)

Produk yang dihasilkan dalam proses produksi tidak seluruhnya menjadi produk yang memenuhi standar kualitas karena kemungkinan terjadinya produk cacat atau gagal selalu ada. Produk gagal adalah produk yang dihasilkan selama proses produksi namun tidak memenuhi standar kualitas tertentu (Agus, 2017, p. 178)

Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Selain itu, produk dapat pula

didefinisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil produksi atau operasinya (Tjiptono, 2017, p. 232)

Dalam penetapan harga, perusahaan memiliki tujuan kebijakan, strategi, dan prosedur penetapan harga yang dinyatakan secara tegas untuk pencapaian tujuan pemasaran perusahaan. Harga adalah uang yang dibebankan untuk sebuah barang atau jasa atau jumlah nilai yang konsumen pertukarkan untuk mendapat manfaat dari memiliki atau memanfaatkan suatu barang atau jasa (Betri, 2023, p. 189)

Aktivitas penetapan harga menjadi peranan penting dalam proses bauran pemasaran, sebab penentuan harga terkait langsung dengan pendapatan yang diterima oleh perusahaan. Keputusan penentuan harga juga sedemikian penting dalam menentukan seberapa jauh proses pembangunan citra perusahaan (Aprihatiningrum, 2021)

Penetapan harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali, hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, ketika perusahaan memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru, dan ketika perusahaan melakukan tender memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru (Abdullah, 2018, p. 171)

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan terpenting dalam pemasaran, harga merupakan satu-satunya bauran pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan sedangkan ketiga unsur lainnya seperti produk, distribusi dan promosi menyebabkan timbulnya biaya. Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel artinya dapat berubah

dengan cepat. Berbeda dengan karakteristik produk atau komitmen dengan saluran distribusi, kedua hal ini tidak dapat diubah atau disesuaikan dengan mudah dan cepat, karena biasanya menyangkut keputusan jangka panjang (Tjiptono, 2017, p. 289)

Perusahaan memiliki tujuan dan strategi distribusi yang dinyatakan secara tegas dan dapat disosialisasikan secara memadai dan dijadikan pedoman dalam mengambil keputusan distribusi. Saluran distribusi merupakan jaringan organisasi yang menghubungkan produsen dengan pengguna (konsumen) akhir (Betri, 2023, p. 191)

Pendistribusian mengacu pada berbagai aktivitas pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan. Proses distribusi merupakan aktivitas pemasaran yang mampu menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan (Tjiptono, 2017, p. 345)

Mendistribusikan dan memasarkan produk secara merata merupakan bagian dalam meningkatkan suatu laba, peningkatan suatu laba tentu mempunyai kurun waktu yang cukup lama. Saluran distribusi yang baik akan berpengaruh pada minat pelemahan, jika pelayan merasa puas atas pelayanan dan persediaan barang yang mereka butuhkan ada, maka akan menambah omset bagi perusahaan. Agar omset itu terus meningkat perlunya penerapan strategi yang dilakukan dan strategi itu harus berjalan dengan efisien dan efektif dalam penyaluran distribusi yang baik

pula dan akan berpengaruh cepat pada penjualan suatu perusahaan. Dan barang tersebut harus sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baik (R, 2021)

Kinerja perusahaan adalah hasil dari individu yang dibuat secara terus menerus oleh manajemen. Oleh karena itu untuk menilai kinerja perusahaan perlu dilibatkan analisis dampak keuangan kumulatif dan ekonomi kepuasan dari keputusan dan mempertimbangkan dengan menggunakan pengukuran. Kinerja merupakan perilaku nyata yang ditampilkan setiap orang sebagai prestasi kerja yang dihasilkan oleh karyawan sesuai dengan peranya dalam perusahaan, pembinaan dan pengembangan kinerja perusahaan salah satu kegiatan dalam rangka menyesuaikan diri dengan perubahan dan perkembangan kinerja perusahaan (Rivai, 2017, p. 138)

Kinerja berkaitan erat dengan tujuan, sebagai suatu hasil kerja seseorang, dimana perilaku kinerja dapat ditelusuri hingga ke faktor-faktor spesifik seperti kemampuan, upaya dan kesulitan tugas. Kinerja merupakan tolak ukur karyawan dalam melaksanakan tugas yang ditargetkan untuk diselesaikan dan upaya untuk melakukan penilaian kinerja menjadi penting dengan diketahuinya pengukuran kinerja yang tepat, peningkatan kinerja sendiri bukanlah suatu hal yang mudah, karena pihak manajemen seringkali kesulitan dalam mengidentifikasi apa yang menyebabkan kinerja karyawan menurun. Penilaian kinerja karyawan adalah proses merencanakan, mengorganisasikan, mengontrol dan menilai kinerja (Aziz, 2022)

Audit manajemen bertujuan untuk menilai efektifitas, efisiensi, dan ekonomisasi dari perusahaan serta untuk mengidentifikasi kegiatan, program atau aktivitas yang masih memerlukan perbaikan sehingga dengan rekomendasi yang

diberikan nantinya dapat dicapai perbaikan atas pengelolaan berbagai program dan aktivitas pada perusahaan tersebut (IBK Bayangkara, 2017:3).

Audit manajemen merupakan audit terhadap manajemen suatu organisasi secara keseluruhan untuk menilai unsur-unsur manajemen suatu organisasi tersebut apakah telah direncanakan, dilaksanakan, dikendalikan dengan prinsip-prinsip manajemen yang baik dan benar sehingga organisasi melalui fungsi-fungsinya dapat mencapai tujuan yang di rencanakan yang mencakup dimensi PQCDMSME (Produktivitas, kualitas, biaya, pengiriman, keselamatan, moral, lingkungan) (Betri, 2023, p. 9)

Penelitian ini menggunakan variabel moderasi, yang menjadi variabel moderasi adalah sistem pengendalian manajemen. Evaluasi sistem pengendalian manajemen adalah pemahaman serta pengujian terhadap tahapan-tahapan proses suatu kegiatan yang dilakukan, dengan menilai dan menguji tahapan-tahapan tersebut maka akan diperoleh kesimpulan tentang resiko atau kelemahan suatu sistem tersebut, pemahaman biasanya menggunakan cara-cara audit diantaranya permintaan keterangan, verifikasi dokumen, dan observasi (Betri, 2023, p. 57)

Pengunaan sistem pengendalian manajemen sebagai variabel moderasi, karena ingin melihat berapa besar sistem pengendalian manajemen mempengaruhi program audit kebijakan produk, audit kebijakan penetapan harga dan audit kebijakan distribusi. Sistem pengendalian manajemen sangat penting untuk mengetahui efektifitas dan efisiensi keseluruhan fungsi SPM dalam mengelola keterangan, verifikasi dokumen, observasi untuk memahami prosedur penerimaan

barang dan juga karena luasnya pertanggungjawaban fungsi ini yang meliputi seluruh perusahaan (Betri, 2023, p. 58)

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rajagukguk 2017, Listianto 2014 hasil penelitian menunjukkan kebijakan produk berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Sehingga kebijakan produk menjadi hal penting dalam kinerja perusahaan namun tidak ada salanya apabila para pengusaha lebih meningkatkan dan memperhatikan lagi kebijakan produk melalui inovasi dan kreatifitas pengrajin sehingga meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Fasridon 2018, hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan penetapan harga berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Karena harga dapat mempengaruhi keputusanya dalam membeli suatu produk sehingga suatu perusahaan harus mampu memberikan kebijakan yang baik terhadap produk atau jasa yang mereka jual. Kebijakan penetapan harga merupakan suatu alat atau cara yang dipergunakan perusahaan untuk menetapkan harga dan bisa mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian terhadap barang yang ditawarkan.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan Lisda Agustina 2021, hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan saluran distribusi berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, untuk meningkatkan volume penjualan yang dilakukan pihak perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik, namun ada sedikit kekurangan dibagian promosi.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Gerry Januar 2012, hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan saluran distribusi dan kebijakan penetapan

harga berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Dengan memilih saluran distribusi yang tepat dan efisien serta melakukan penetapan harga yang sesuai dengan produk dan berani bersaing diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, dengan demikian saluran distribusi dan penetapan harga memegang peran penting dalam meningkatkan volume penjualan.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Basar 2021, Ismiati 2022, hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan produk, penetapan harga dan distribusi tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, hal ini ini disebabkan kurangnya unsur-unsur pertimbangan pasar, pertimbangan produk, dan perantara lainnya yang berdampak pada kinerja perusahaan.

Fenomena pada PT Garam (Persero) Cabang Palembang merupakan cabang perusahaan distribusi garam Regional 2 yang bergerak pada bidang pemesanan barang. PT Garam Cabang Palembang memiliki kendala dalam hal pemesanan barang dikarenakan pemesanan dalam perusahaan hanya baru berbentuk via telepon atau langsung datang ke perusahaan yang membuat lambatnya informasi proses barang yang didapatkan dan banyak waktu terbuang yang membuat customer akan pindah ke perusahaan lain. Hal ini sangat berdampak negatif bagi perusahaan, yang mana seharusnya customer tersebut memesan barang dari perusahaan PT Garam, karena perbedaan informasi harga dan lambatnya informasi customer tidak jadi memesan barang. Maka dibutuhkannya aplikasi untuk memudahkan konsumen dalam bertransaksi barang dan melihat status pesanan barang. (corissindo.com, 2022)

Fenomena kinerja yang terjadi pada PT. Semen Baturaja yaitu adanya kinerja karyawan yang terbilang rendah karena disebabkan kemampuan kerja karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya belum mampu mencapai hasil produksi sesuai target yang telah ditetapkan perusahaan. Begitu pula dengan kuantitas kinerja karyawan selalu menurun sehingga kualitas produksi tidak sesuai dengan target yang ditetapkan perusahaan, karena masih terdapat karyawan dalam menyelesaikan tugasnya tidak sesuai dengan waktu yang ditetapkan. (azramediandonesia, 2022)

Fenomena yang ditemukan dalam kualitas produk yang diberikan PT. Bukit Asam Tbk yaitu produk yang didapatkan pelanggan bisa terjadi swabara (cacat) atau bisa terbakar sendiri. Hal ini merupakan akibat jika produk tersebut tidak segera digunakan serta akan berkaitan dengan daya tahan produk yang juga ikut menurun, selain itu terdapat nilai kalori produk yang diterima karyawan tidak sesuai kontrak yang telah disepakati. Dan pemakaian jumlah produk yang lebih banyak disebabkan karena kurangnya keberagaman produk dan adanya penurunan nilai kalori dari kesepakatan. Hal ini juga terjadi kepada beberapa pelanggan lain, perusahaan melakukan komplain kepada PT. Bukit Asam Tbk terkait kualitas produk batu bara. Hal ini disebabkan karena terdapat ukuran butiran dan kalori batu bara mengalami penurunan dari kesepakatan yang telah disetujui sehingga menimbulkan keluhan dan ketidakpuasan dari perusahaan terhadap produk yang mereka dapatkan. (media.com)

Selanjutnya fenomena yang ditemukan dalam harga yang diberikan PT. Bukit Asam Tbk, tidak semua pelanggan mau membeli produk yang ada walaupun harga turun tetapi produk yang diminta belum tentu bisa didapatkan karena PT. Bukit

Asam Tbk masih mempertahankan harga diatas harga acuan dunia, lalu terdapat tidak sesuainya nilai produk yang menjadi kesepakatan yang diterima oleh pelanggan PT. Bukit Asam Tbk. Kemudian harga produk milik perusahaan tidak mampu bersaing dengan kompetitornya bahkan harganya cenderung lebih tinggi, naiknya harga batu bara akan membuat pelanggan PT. Bukit Asam Tbk menunggu perkembangan jika ada perubahan lagi (media.com)

Tabel I.1
Survei Pendahuluan

Nama Perusahaan	Hasil Survey Pendahuluan
<p>PT. Karya Makmur Armada Jl. Jend A. Yani no 777, Seberang Ulu I, 30116</p>	<p>Berdasarkan survey yang dilakukan pada PT. Karya Makmur Armada bahwa kebijakan produk yang dilakukan belum cukup efektif, sehingga produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan produk yang diharapkan dan perlu diperbaiki dengan diolah kembali sehingga keefisienan suatu produk yang dihasilkan dapat optimal, kebijakan distribusi yang dilakukan belum cukup efektif karena terjadinya pengembalian untuk diperbaiki dan sering terjadi keterlambatan pengiriman produk, tidak terdapat kendala dalam penetapan harga karena sudah sesuai dengan standar harga yang telah ditetapkan.</p>
<p>PT. Semen Batu Raja Tbk Jl.Abikusno Curosuoyoso, Kertapati,Kota Palembang</p>	<p>Berdasarkan survey yang dilakukan PT. Semen Batu Raja Tbk bahwa perusahaan telah melakukan proses distribusi barang dengan efektif, namun perusahaan belum menerapkan kebijakan produk sehingga menyebabkan proses produksi tidak optimal dalam beroperasi dan perusahaan selalu membeli bahan produksi secara terus menerus sehingga terjadi penumpukan persediaan akibatnya terjadi pemborosan biaya produksi. Tidak terdapat masalah dalam penetapan harga produk.</p>
<p>PT. Bukit Asam Tbk Jl. Stasiun Kereta Api, Kertapati, Kec Kertapati, Kota Palembang</p>	<p>Berdasarkan survey yang dilakukan pada PT. Bukit Asam Tbk kualitas produk yang dihasilkan belum cukup efektif karena masih terdapat kecacatan terhadap produk yang dihasilkan, dan penetapan standar harga belum sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan, penilaian kinerja perusahaan sudah terbilang baik karena mereka terdapat kriteria yang harus dipenuhi seorang karyawan Seperti melakukan training, terlebih dahulu terhadap kinerja perusahaan yang sesuai dengan devisi masing-masing, misalnya pada devisi sumber daya manusia perusahaan melakukan pelatihan terhadap devisi SDM tersebut.</p>

Sumber: Penulis 2023

Berdasarkan fenomena yang terjadi dari beberapa hasil penelitian yang berbeda-beda maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pemeriksaan manajemen dengan judul **“Pengaruh Program Audit Manajemen Kebijakan Produk, Kebijakan Penetapan Harga, dan Kebijakan Distribusi Terhadap**

Kinerja Perusahaan dengan Sistem Pengendalian Manajemen sebagai Variabel Moderasi”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh program audit manajemen kebijakan produk, audit manajemen kebijakan penetapan harga dan audit manajemen kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan?
2. Bagaimana pengaruh audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja perusahaan?
3. Bagaimana pengaruh audit manajemen kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan?
4. Bagaimana pengaruh audit manajemen kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan?
5. Bagaimana pengaruh program audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen?
6. Bagaimana pengaruh audit manajemen kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen?
7. Bagaimana pengaruh audit manajemen kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh program audit manajemen kebijakan produk, kebijakan penetapan harga dan kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan?

2. Untuk mengetahui pengaruh program audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja perusahaan?
3. Untuk mengetahui pengaruh audit manajemen kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan?
4. Untuk mengetahui pengaruh audit manajemen kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan?
5. Untuk mengetahui pengaruh program audit manajemen kebijakan produk terhadap kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen sebagai variabel moderasi?
6. Untuk mengetahui pengaruh audit manajemen kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen sebagai variabel moderasi?
7. Untuk mengetahui pengaruh audit manajemen kebijakan distribusi terhadap kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen sebagai variabel moderasi?

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Manfaat yang di peroleh bagi penulis adalah sebagai sarana berfikir ilmiah menuangkan pengetahuan yang selama ini diperoleh dari teori-teori yang sudah didapat selama kuliah dan menambah pengetahuan serta wawasan tentang audit manajemen sebagai sarana untuk menilai kualitas sistem pengendalian manajemen dan audit kebijakan penetapan harga terhadap kinerja perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Manfaat yang diperoleh oleh perusahaan adalah penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai sejauh mana pengaruh audit manajemen sebagai sarana untuk menilai kualitas sistem pengendalian manajemen dan kebijakan penetapan harga dalam kemajuan perusahaan serta untuk mendapatkan masukan tentang hal-hal yang harus diperbaiki oleh perusahaan guna untuk mengambil suatu keputusan dalam memperbaiki kinerja yang akan datang.

3. Bagi almamater

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan, menambah ilmu pengetahuan, serta sapat menjadi acuan atau kajian bagi penulis yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Depok.
- Afandi. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bangka: Zafanah Publishing.
- Agus. (2017). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Amalia, V. (2017). Pengaruh Kebijakan Penetapan Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Proses Keputusan Pembelian Konsumen Baraya Travel. *Docroral dissertation, Universitas Widyatama*.
- Amstrong, K. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Edisi 13.
- Aprihatiningrum. (2021). loyalitas dan kepuasan konsumen. *Cipta Media Nusantara*.
- Aziz, N. (2022). Model Penilaian Kinerja Karyawan dengan Personal Balanced Scorecard. *Jurnal Manajemen*.
- azramediaindonesia, h. (2022). Analisis Persediaan Bahan Baku. *Jurnal Multidisipliner*.
- Bayangkara. (2017). *Audit Mnajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bazar, K. Z. (2021). Pengaruh Harga, Produk dan Distribusi terhadap Keputusan Pembelian Cuka Karet ud. Bulan Bintang desa ranah air tiris. *Jrnal Riset Manajemen Indonesia*.
- Betri. (2023). *Pemeriksaan Manajemen*. Palembang: CV. AMANAH.
- CNBCIndonesia. (2022, 03 Selasa). *Jakarta*. Retrieved from CNBCIndonesia.com
- com, B. (2023, 09 Senin). *Palembang*. Retrieved from Bianis.com.
- corissindo.com, h. (2022). Aplikasi Pemesanan Barang. *Seminar Nasional Corisindo*.
- Fanny Krisna Marpauang, W. S. (2020). Pengaruh Citra Merk dan Saluran Distribusi dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pt Prima Sentosa Lestari. *ISSN*.
- Fasridon, F. (2018). Pengaruh Kebijakan Harga, Promosi dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Cola-Cola Di Kota Padang. *Jurnal Ekobistek*.
- Fernando, M. F. (2018). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sanitari Ware Toto Di Kota Denpasar. *Jurnal Manajemen*.

- Ghozali. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Givondarajan, A. (2016). *Sistem pengendalian manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.
- Handoko, S. (2019). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Edisi I, BPFE.
- Herdiana, N. (2015). *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV. PUSTAKA SETIA.
- Heryanto, I. (2018). Analisis Pengaruh Produk, Harga, Distribusi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Implikasinya Pada Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Ekonomi Bisnis & Entrepreneurship*.
- husnul, i. (2023, September Senin). *Palembang*. Retrieved from Bisnis Com.
- Ismiati, I. &. (2022). Analisis Harga Dan Saluran Distribusi Guna Meningkatkan Volume Penjualan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Juni, D. (2017). *Perilaku Konsumen*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Keegan. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Edisi 13.
- Kotler, A. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Edisi 13.
- Lida Agustina, B. A. (2021). Analisis Kebijakan Saluran Distribusi Dan Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. AGRO DAHLIA PROFITAMAS. *Manajemen , Ekonomi*.
- Listianto, A. P. (2014). Pengaruh Promosi, Intensitas, Persaingan dan Kebijakan Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Bandeng Presto Pada Sastra Usaha Bandeng Presto Kelurahan Tambak Rejo Semarang . *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*.
- Maleong. (2017). *Metode penelitian kuantitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- R, A. (2021). Analisis Strategi Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan. *Universitas Islam Kalimantan MAB*.
- Rajagukguk, P. (2017). Analisis Kebijakan Produk dan Promosi Terhadap Volume Penjualan. *Konferensi Nasional Ilmu Sosial & Teknologi (KNIST)*.
- Rivai. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Roger, U. (2019). *Metode Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Senduk. (2017). Sistem Pengendalian Manajemen Pada Koperasi Simpan Pinjam Anyamen Mandiri. *Jurnal Riset Ekonomi*.

- Setyowati., R. P. (2017). Pengaruh Produk Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Seluler Simpati Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. *Jurnal Manajemen*.
- Subagyo. (2018). *Akuntansi Manajemen Berbasis Desain*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryoko, S. (2018). Pengaruh Harga Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Peacoc Kofie Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi*.
- Sutrisno, E. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana.
- Tjiptono, F. (2017). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.
- Triton. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Tugu Publisher.
- Welly, L. (2023). *Metode Penelitian Akuntansi*. Palembang: NeofikriOffset.
- Wiratna. (2019). *Metode penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Barupress.
- Wibowo. (2016). *Manajemen Kinerja*. Edisi Kelima, PT. Rajagrafindo Persada Jakarta