



## Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada PT Szeto Ananda Cemerlang Cabang Surabaya

Nandhita Kirana Atikasari, Suci Nurlayli Alimatu Sholihah, Hwihanus

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945

Received: 05 Oktober 2024  
Revised: 11 Oktober 2024  
Accepted: 19 Oktober 2024

### Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah guna menganalisis sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan daya saing perusahaan, mengevaluasi dan memberikan problem solving agar menjadi pertimbangan untuk meningkatkan daya saing guna kelangsungan hidup perusahaan. Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan jasa konsultasi software akuntansi pada PT Szeto Ananda Cemerlang cabang Surabaya. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa PT Szeto Ananda cemerlang cabang Surabaya ini memiliki batasan dan ruang lingkup pekerjaan yang jelas serta terspesifikasikan secara khusus sehingga dalam proses pengerjaan akad kerja dengan klien sesuai dengan ruang lingkup tersebut dan jasa yang diberikan bisa dilaksanakan secara optimal. Namun, selain itu semakin berkembangnya suatu masyarakat kebutuhan pasar juga terus berkembang, sehingga perusahaan juga perlu mengembangkan dan membuat inovasi produk jasa yang ditawarkan guna memenuhi kebutuhan pasar dan meningkatkan daya saing dengan kompetitor sesama penyedia layanan jasa agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan.

### Kata Kunci:

Sistem Pengendalian manajemen, Kinerja manajemen, Daya saing

(\*) Corresponding Author: [1222000119@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222000119@surel.untag-sby.ac.id), [1222200121@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222200121@surel.untag-sby.ac.id), [hwihanus@untag-sby.ac.id](mailto:hwihanus@untag-sby.ac.id)

**How to Cite:** Atikasari, N., Sholihah, S., & Hwihanus, H. (2024). Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada PT Szeto Ananda Cemerlang Cabang Surabaya. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(19), 670-677. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14431686>

## LATAR BELAKANG MASALAH

Saat ini perkembangan perekonomian semakin pesat hingga menciptakan persaingan ketat di dunia usaha. Sehingga masing-masing perusahaan perlu menerapkan segala strategi untuk mengatasi persaingan yang ketat itu supaya institusi bisa tetap eksis serta berkembang, tanpa kehilangan daya saing dan tetap mempertahankan kelangsungan hidupnya. Setiap perusahaan harus mampu meningkatkan keahliannya di segala bidang serta memerlukan sistem pengendalian manajemen yang baik supaya mampu bersaing dan mempunyai sumber daya manusia yang kompeten pada era global. Apabila dalam sebuah perusahaan tidak mampu mengatasi sumber daya manusianya secara baik, maka perusahaan itu akan mudah jatuh dan tidak mampu berdiri kokoh (Weni Agustin et al., 2021).

Sistem pengendalian manajemen ialah sistem yang diterapkan manajemen dalam memastikan bahwa organisasi sudah menerapkan strateginya dengan efektif serta efisien untuk memperoleh tujuan yang sudah diputuskan. Sistem pengendalian manajemen mencakup proses serta struktur pengendalian manajemen. Struktur pengendalian manajemen terdiri dari unsur-unsur yang membentuk suatu sistem pengendalian termasuk pusat pertanggungjawaban. Sementara itu, proses pengendalian manajemen ialah pengoperasian sistem pengendalian manajemen

yang meliputi pemrograman, penganggaran, pengukuran, pelaporan, serta analisis. Oleh karena itu, sistem pengendalian manajemen diciptakan perusahaan guna memantau serta mengendalikan seluruh tindakan manajemen serta karyawan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sistem pengendalian yang baik dapat membuat susunan rencana menjadi lebih efektif. Melalui sistem pengendalian yang baik, perusahaan mampu meningkatkan kinerja karyawannya.

Daya saing ini ialah salah satu factor pendukung kelangsungan hidup suatu perusahaan yang tidak pernah lepas dari dunia usaha. Dalam dunia usaha, akan selalu muncul banyak pesaing atau competitor yang memiliki bidang usaha sama, sehingga dunia usaha akan selalu semakin kompetitif. Setiap perusahaan dari berbagai bidang baik itu jasa, dagang ataupun manufaktur memiliki tujuan serupa yakni demi bisa berkembang serta mempertahankan kelangsungan hidupnya serta meningkatkan keuntungan perusahaan. Untuk mempertahankan perusahaan perlu ide yang inovatif guna memberdayakan sumber daya yang ada sehingga dapat menjaga stabilitas perusahaan.

PT Szeto Ananda Cemerlang ialah salah satu perusahaan penyedia layanan jasa konsultasi serta training software accurate. Dalam pelaksanaan kegiatan usahanya, PT Szeto Ananda cemerlang memiliki beberapa paket layannya jasa yang dapat ditawarkan kepada calon-calon kliennya menyesuaikan dengan kebutuhan dari calon klien tersebut. PT Szeto Ananda Cemerlang sejak tahun 2012 telah menjadi partner resmi sebagai penyedia layanan jasa training dan konsultasi dari developer sistem accurate dan satu-satunya yang memiliki perwakilan team di Surabaya. Namun, seiring berjalannya waktu persaingan semakin ketat, di penghujung tahun 2023 mulai berdatangan kompetitor sesama partner resmi yang membuka cabang di Surabaya juga. Dengan kedatangan beberapa kompetitor tersebut, maka PT Szeto Ananda cemerlang harus membuat strategi yang lebih inovatif demi mempertahankan pasar yang telah dibangun dan terus meningkatkan daya saing dari kompetitor yang lain. Dengan demikian, penulis tertarik dalam membahas terkait Analisis Sistem Pengendalian Manajemen dalam Meningkatkan Daya Saing pada PT Szeto Ananda Cemerlang khususnya di Cabang Surabaya.

## **LANDASAN TEORI**

### **Sistem Pengendalian Manajemen**

Sumarsan (2013:4) memaparkan bahwa sistem pengendalian manajemen ialah suatu rangkaian tindakan serta kegiatan yang terjadi dalam semua kegiatan organisasi serta dilakukan secara terus menerus. Sistem pengendalian manajemen juga merupakan suatu proses serta struktur yang secara sistematis disusun demi memperoleh tujuan bisnis maupun organisasi melalui strategi tertentu dengan cara yang efektif, efisien, serta ekonomis. Sujarweni (2016:97) memaparkan bahwa proses sistem pengendalian manajemen ialah sekumpulan langkah yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan sistem. Proses maupun tahapan pengendalian manajemen adalah perencanaan strategis, penganggaran, implementasi, serta evaluasi kinerja.

### **Daya Saing**

Daya Saing ialah keahlian perusahaan dalam mencapai keuntungan ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan yang dicapai pesaingnya dalam pasar industri yang sama. Danang Sunyoto (2015:1) memaparkan bahwa perusahaan harus mampu membedakan produk yang dihasilkan dalam persaingan demi

mencapai keunggulan kompetitif. Menurut Porter, daya saing adalah produktivitas yang ditandai dengan hasil yang dihasilkan oleh tenaga kerja. Sementara itu, Kuncoro mendefinisikan daya saing sebagai gagasan dalam menguji kemampuan serta kinerja organisasi dan subsektor lainnya dalam menjual produk serta jasa di pasar (Winarti et al., 2019).

Daya saing dalam organisasi maupun bisnis bisa diperoleh dengan mengumpulkan daya saing yang tepat sesuai di masing-masing organisasi. Strategi yang harus diterapkan dalam mencapai tujuan perusahaan adalah sistem yang dikelola secara baik yang bisa dimanfaatkan sebagai benteng untuk meningkatkan daya saing terhadap perusahaan lain.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Data kualitatif merupakan jenis data yang digunakan pada penelitian ini, yakni data yang digunakan dalam meneliti PT Szeto Ananda Cemerlang di Surabaya. Data didapatkan melalui hasil pengamatan, hasil wawancara, catatan lapangan yang disusun peneliti di perusahaan.

### **Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan data yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang didapatkan langsung melalui hasil penelitian lapangan tanpa perantara, sumber data primer penelitian ini didapatkan melalui hasil wawancara secara langsung dengan 2 karyawan PT Szeto Ananda Cemerlang di cabang Surabaya. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur, buku-buku yang berhubungan dengan penelitian, jurnal dan makalah yang relevan dengan penelitian.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT Szeto Ananda Cemerlang yang beralamat di Villa Bukit Mas Monaco TB No. 36, Dukuh Pakis, Kec. Dukuhpakis, Surabaya, Jawa Timur 60225. Waktu pelaksanaan penelitian dimulai pada 04 Desember 2023.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Melakukan studi lapangan untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan yang berkaitan dengan penelitian. Dalam proses pengambilan data, penelitian ini menggunakan cara :
  - a. Observasi atau pengamatan langsung di PT Szeto Ananda Cemerlang.
  - b. Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab kepada pihak terkait yang berhubungan dengan hal yang dibahas dalam penelitian.
2. Melakukan studi kepustakaan melalui tulisan dari jurnal terdahulu maupun buku yang relevan dengan penelitian.

### **Metode Analisis Data**

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskripsi kualitatif yakni metode yang menggambarkan keadaan faktual dan akurat yang ada pada setiap tahapan penelitian dan membahas permasalahan secara rinci sehingga dapat diartikan sebagai suatu kesimpulan untuk menjawab permasalahan peneliti.

## **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

## Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan langsung dengan perwakilan cabang dari PT Szeto Ananda Cemerlang diperoleh beberapa informasi diantaranya PT SAC ini merupakan salah satu partner resmi penyedia layanan jasa pendampingan training dan implementasi *accurate* tetapi hanya satu satunya yang memiliki kantor perwakilan di Surabaya dari 5 partner resmi yang ada. Namun, pada kuartal 4 tahun 2023 terdapat 2 kompetitor lain yang mulai membuka perwakilan di Surabaya. Dengan semakin banyaknya kompetitor di daerah Surabaya menuntut perusahaan untuk terus membuat hal yang berbeda dalam strategi menjaga eksistensi, kualitas serta pasar yang ada. Beberapa strategi yang selama ini sudah diterapkan oleh PT SAC di cabang Surabaya yaitu :

### 1. Menjaga hubungan baik dengan pihak eksternal

Pihak eksternal yang dimaksud disini terdiri dari pihak *sales* dari *developer* sistem dan juga customer itu sendiri. Menjaga hubungan baik dengan pihak *salesman* bertujuan untuk menjaga kelangsungan kerjasama. Kerjasama yang dimaksud adalah pembagian dalam hal *salesman* yang menangani penjualan produk (*software accurate*) dan dari PT SAC yang menangani perihal pendampingan training dan implementasi *accurate* nya.

Menjaga hubungan baik dengan klien juga dilakukan dalam bentuk pemberian *after service* kepada klien, sehingga tidak putus hubungan sebatas akad kerja saja.

### 2. Menjaga kesolid-an *team*

Mengingat PT SAC ini merupakan perusahaan penyedia layanan jasa yang mana asset perusahaan adalah Sumber Daya Manusia nya, maka diperlukan untuk menjaga *team* agar tetap solid, sehingga ketika visit di klien dengan suasana hati yang baik dan menghasilkan kepuasan pelanggan yang baik pula.

### 3. Menjaga kualitas kompetensi *team*, terutama *team trainer* yang ada

Mengingat layanannya adalah jasa dan berkaitan dengan kemampuan untuk menjelaskan step penggunaan produk (*software accurate*) maka kualitas kompetensi juga tidak kalah penting untuk dipertahankan bahkan ditingkatkan. PT SAC sudah melakukan upaya untuk menjaga kualitas kompetensi dengan melakukan evaluasi setiap akhir minggu di hari sabtu. Dalam evaluasi tersebut dilakukan pembahasan *case by case* yang dihadapi dalam minggu itu, sehingga dapat menambah pengetahuan dan melatih kemampuan *problem solving* bagi *team trainer*.

### 4. Pengembangan produk jasa yang disesuaikan dengan kebutuhan klien

Dengan semakin berkembangnya dunia usaha dan ekonomi, semakin beragam juga kebutuhan pelanggan yang harus dipenuhi. Dalam hal layanan jasa di PT SAC yang sebelumnya hanya menyediakan layanan pendampingan training secara harian saja, sudah dikembangkan layanna jasa *support* untuk memenuhi kebutuhan klien yang berkembang hanya untuk *maintenance* yang sifatnya tidak sampai satu hari pengerjaan. Selain itu, ketika pandemic covid-19 juga karena kendala pemberlakuan PPKM, PT SAC mulai membuat video tutorial yang dirangkum dalam produknya yang dinamakan *Szeto digiclass*.

### 5. Selalu mengadakan event rutin setiap bulan demi menjaga eksistensi perusahaan

Setiap bulan PT SAC selalu mengadakan event baik secara online dalam bentuk webinar maupun offline dalam bentuk *workshop* sebagai upaya untuk menjaga eksistensinya.

Selain strategi yang telah diterapkan tersebut, suatu sistem pengendalian manajemen tetap harus diperhatikan dan dikontrol dengan baik. Kinerja manajemen juga tidak kalah penting untuk diperhatikan, karena dengan kinerja manajemen yang semakin baik, maka akan semakin banyak keuntungan yang diperoleh dan memungkinkan akan semakin baik juga kinerja karyawannya. Manajer juga menerapkan *result control*, *action control* dan *cultural control* dalam menerapkan pengendalian manajemen. Sehingga, semua fungsi manajemen tetap berjalan dengan maksimal dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wahyuningtiyas et al., 2021) yang menunjukkan bahwa pemilik usaha dalam mengelola usahanya sudah menerapkan sistem pengendalian manajemen dengan baik sehingga dapat bersaing dengan usaha-usaha lain.

Beberapa permasalahan yang diketahui dihadapi oleh PT SAC antara lain :

1. *Turn Over* karyawan terutama *team trainer* yang masih tinggi
2. Semakin banyak competitor di Surabaya
3. Keterbatasan produk yang ditangani

#### **Analisis Sistem Pengendalian Manajemen di PT Szeto Ananda Cemerlang**

PT Szeto Ananda Cemerlang merupakan salah satu perusahaan penyedia layanan jasa training dan implementasi *accurate software*. PT SAC ini satu satunya yang memiliki kantor perwakilan resmi di kota Surabaya, sehingga bagi klien atau pengguna *accurate* yang ada di kota Surabaya dan sekitarnya biasa dibantu oleh PT SAC untuk implementasi *accurate system* nya.

Pengendalian manajemen yang ada di PT SAC selama ini masih berjalan cukup baik yang terlihat dari karyawannya baik itu *team trainer* maupun *team admin* yang membantu di *back office* yang menjalankan tugas serta tanggungjawabnya secara optimal, sehingga klien selaku pengguna jasa dari PT SAC bisa puas dengan pelayanan yang diberikan. Selain itu, manajemen selalu melakukan evaluasi dan juga perencanaan setiap 3 bulan (diluar perencanaan kegiatan dalam satu tahun).

Perencanaan yang dilakukan oleh PT SAC ini dilakukan setiap akhir tahun setelah evaluasi tahunan perusahaan dan juga setiap kuartal setelah evaluasi kuartal perusahaan. Hal tersebut dilakukan demo menjaga keberlangsungan perusahaan dengan tetap mempertahankan *value* dan daya saing yang dimiliki. Selain itu juga untuk menjaga agar jalannya karyawan dari masing-masing divisi masih tetap sesuai demi satu tujuan perusahaan yaitu untuk perkembangan usaha serta peningkatan laba yang sebaik-baiknya. Keberhasilan dari perencanaan yang dilaksanakan terbukti dari berjalannya perusahaan sejak tahun 2012 sampai dengan saat ini.

Pengendalian manajemen ini merupakan salah satu hal yang paling vital demi tercapainya target dan tujuan perusahaan. Bagi PT SAC, pengendalian manajemen ini digunakan sebagai upaya untuk melaksanakan kontrol atas pelaksanaan kegiatan manajemen agar terus konsisten dan terus bersaing untuk menarik klien supaya memilih untuk menggunakan jasa dari PT SAC.

Pengendalian manajemen yang dilaksanakan sudah baik dengan program-program dan upaya yang disebutkan sebelumnya berjalan dengan efektif dan

efisien. Namun, dengan berjalannya perusahaan tidak mungkin akan selalu lancar, pasti tetap ada kendala yang dihadapi. Untuk kendala yang dihadapi oleh PT SAC sendiri mulai dari *turn over* sampai dengan kompetitornya, dapat ditanggulangi dengan beberapa strategi diantaranya ;

1. *Turn Over* karyawan terutama *team trainer* yang masih tinggi

a. Mengakui karyawan sebagai aset perusahaan

Karyawan sebagai sumber daya manusia merupakan suatu aset. Sebagai suatu aset, tanpa adanya faktor karyawan maka perusahaan sebesar apapun tidak dapat beroperasi dengan baik. Selain itu karyawan merupakan sumber daya manusia yang memiliki lima faktor dasarnya diantaranya kapasitas/kemampuan individu, motivasi individu, kemampuan kepemimpinan, iklim organisasi dan efektivitas kelompok kerja. Hal ini dianggap membantu bisnis menentukan nilainya. Jadi, tentu saja bisnis harus menerapkan strategi untuk mengendalikan pendapatan. Kepuasan karyawan terhadap perusahaan dapat membuat karyawan dapat memberikan yang terbaik bagi perusahaan.

b. Menciptakan keterikatan karyawan

Keterikatan karyawan merupakan faktor penting bagi perusahaan. Bagi pelaku bisnis, mendorong keterikatan karyawan tidak hanya menjadi faktor penentu tinggi rendahnya kinerja bisnis, namun juga merupakan strategi pengendalian *turnover* yang dapat berkontribusi pada kinerja bisnis perusahaan.

Selain itu, dengan menciptakan keterikatan karyawan dapat memberikan dampak yang kuat terhadap hubungan antar karyawan, sehingga dapat membawa energi positif yang dapat menginspirasi karyawan, ide-ide baru dan meminimalkan keinginan untuk berganti personel atau keinginan untuk *resign*.

2. Semakin banyak kompetitor di Surabaya

Dunia usaha tidak bisa lepas dari persaingan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Seperti halnya bisnis lainnya, industri jasa pelatihan menghadapi persaingan yang ketat pula. Dalam persaingan tersebut, perusahaan dituntut untuk tetap eksis dan senantiasa meningkatkan daya saingnya yang dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya :

a. Melengkapi fasilitas jasa yang diberikan dengan *after service* yang memuaskan

b. Menerapkan harga yang kompetitif

c. Membuat promo, diskon maupun paket hemat layanan jasa

d. Memberikan pelayanan secara optimal

e. Konsisten mengadakan event rutin untuk sarana mempertahankan eksistensi sekaligus promosi.

3. Keterbatasan produk yang ditangani

Saat ini PT SAC hanya secara khusus handle para pengguna *software accurate* saja, sehingga untuk pemasaran produk jasanya juga hanya terbatas di *accurate* saja. Mengingat kelangsungan usaha jangka panjang, apabila seluruh atau sebagian besar perusahaan sudah menggunakan dan mahir mengoperasikan *software accurate* maka hal itu perlu dikhawatirkan.

Selain handle *accurate software* mungkin PT SAC dapat bekerja sama atau kolaborasi dengan beberapa *software* yang lain agar memperluas pasar, juga demi kenaikan keuntungan yang dapat diraih oleh perusahaan.

Ringkasnya demi mempertahankan daya saingnya, PT SAC harus menerapkan pengendalian hasil, pengendalian personel/kultur dan pengendalian

tindakan. Dari ketiga pengendalian tersebut yang lebih disesuaikan adalah di pengendalian personel/kultur dan pengendalian tindakan mengingat PT SAC bergerak dibidang jasa. Pengendalian personel/kultur berfokus pada cara mempertahankan atau memberikan kenyamanan terhadap SDM yang ada, sedangkan Pengendalian Tindakan berkaitan dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Kedua hal tersebut harus seimbang agar SDM tetap merasa nyaman sehingga bisa meningkatkan rasa loyal karyawan terhadap perusahaan dengan tetap memperhatikan SOP yang ada agar tetap terjaga keseimbangan perusahaan untuk menjaga pengendalian tersebut tetap berjalan perlu adanya peran dari seorang auditor. Auditor ini tidak hanya untuk hal keuangan saja melainkan lebih untuk mengevaluasi pengendalian manajemen yang telah berjalan apakah masih efektif dilakukan atau tidak, sehingga pengendalian suatu perusahaan akan terus di update sesuai dengan situasi dan kondisi lingkungan saat itu. Penyesuaian dengan lingkungan perlu dilakukan sesuai dengan faktor situasional yang mungkin dihadapi dalam proses pengendalian yakni salah satunya ada ketidakpastian lingkungan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Kesimpulan dari artikel ini adalah telah dilaksanakannya sistem pengendalian manajemen PT Szeto Ananda Cemerlang secara optimal yang telah dimulai dari perencanaan sampai dengan pelaksanaan pengendalian manajemen, sehingga kegiatan operasional maupun manajemen dapat berjalan dengan efektif dan efisien sesuai dengan Standar Operasional Prosedur yang diterapkan. Selain itu, kendala terkait dengan competitor dan daya saing yang harus dipertahankan oleh PT SAC telah dilakukan minimalisir dengan strategi sebagai berikut :

1. Menjaga hubungan baik dengan pihak eksternal
2. Menjaga kesolid-an *team*
3. Menjaga kualitas kompetensi *team*, terutama *team trainer* yang ada
4. Pengembangan produk jasa yang disesuaikan dengan kebutuhan klien
5. Selalu mengadakan event rutin setiap bulan demi menjaga eksistensi perusahaan

### **Saran**

Berdasarkan analisis serta pembahasan sebelumnya, saran dari penulis yang dapat diterapkan untuk menangani kendala yang dihadapi oleh PT Szeto Ananda Cemerlang adalah :

1. PT Szeto Ananda Cemerlang harus meninjau kembali pengendalian perilaku/kultural yang dilaksanakan saat ini. Harus lebih mendengarkan keinginan atau kebutuhan dari karyawannya serta mencari solusi bersama dari kebutuhannya tersebut agar tujuan dari pengendalian perilaku perusahaan tetap bisa tercapai maksimal. Tentunya dengan tidak mengabaikan pengendalian tindakan agar SOP tetap dapat dijalankan oleh karyawan.
2. Pengendalian hasil juga perlu diperhatikan mengingat daya saing yang harus dipertahankan serta hasil kerja (omset) yang butuh ditingkatkan pula. Pengendalian hasil ini dapat dilakukan dengan mengukur kinerja dan menetapkan target serta imbalan yang sesuai dengan target yang telah dicapai oleh karyawan. Demi mencapai target tersebut dalam hal persaingan dalam lini bisnis PT SAC dapat dilakukan dengan memperluas pasar yang ditangani serta

dengan mempertimbangkan imbal balik yang saling menguntungkan. Memperluas pasar dalam artian PT SAC dapat memperluas produk yang ditangani (kolaborasi), tidak hanya bergantung pada satu produk saja.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anasril, Aulia Rahmi. 2022. "PERANAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM", *Jurnal Manajemen dan Profesional*.
- Merchant, Kenneth A. & Wim A. Van der Stede. 2014. *Sistem Pengendalian Manajemen pengukuran Kinerja, Evaluasi dan Insentif*. Jakarta Selatan. Salemba Empat.
- Novita, A. Risky, N Dan Iswatul, S. 2021. *Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Kedai Kopi Ledokan di Binangun Blitar*. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unita* Vol. 1 No. 1.
- Prakasila, Nadio. 2021. *Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Produktivitas dan Penggajian Perusahaan Pada Masa Pandemi*. *Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi* Vol. 14 No 2.
- Salman, K.R. Dan Farid, M. 2017. *Akuntansi Manajemen*. Penerbit : Indeks, Jakarta.
- Tigau, Felania Injilia & Agus Sugiarto. 2022. "Strategi Mengendalikan Turnover Karyawan: Studi Kasus Pada Sebuah Rumah Sakit Swasta Di Kota Manado", *JURNAL NUSANTARA APLIKASI MANAJEMEN BISNIS*.
- Wahyuningtiyas, R., Windari, H. W., & Utomo, B. (2021). *Meningkatkan Daya Saing Pada SRC Gurda Kencana*. 6(1), 33–40.