

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV, penulis mencoba menyimpulkan dan memberikan saran-saran. Didasarkan dengan keterbatasan yang dimiliki penulis, sehingga saran-saran yang dikemukakan disini jauh dari sempurna. Walaupun demikian, diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan tekstil dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Simpulan yang dikemukakan penulis, adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa sistem pengendalian manajemen tidak mempunyai pengaruh signifikan dalam menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan t-hitung dan t-tabel. t-hitung dari penelitian ini sebesar -1,502 dan t-tabel sebesar -1,697, jadi  $t\text{-tabel} < t\text{-hitung}$  ( $\alpha$ ) berarti  $H_0$  diterima.
2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, penjualan kurang efektif karena adanya faktor-faktor luar yaitu seperti persaingan, kondisi pasar, dan selera konsumen akan kualitas produk yang dihasilkan.
3. Pengendalian manajemen dalam PT X kurang optimal karena kurangnya tenaga profesional dalam bidang penjualan, dan juga kurangnya pemantauan dari manajer penjualan mengenai hasil penjualan.

## 5.2 Saran

Setelah meneliti dan juga menyimpulkan mengenai pengaruh pengendalian manajemen dalam menunjang efektivitas penjualan, maka penulis mencoba mengemukakan beberapa saran, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan pengendalian manajemen atas penjualan, diharapkan manajer penjualan lebih memperhatikan proses komunikasi kepada para pegawainya secara menyeluruh agar terdapat pemahaman yang sama atas kegiatan penjualan.
2. Sebaiknya bagian kepegawaian untuk penjualan menyediakan orientasi, pelatihan, dan pengembangan profesional yang memadai sehingga bagian penjualan benar-benar menguasai sistem yang diterapkan dan melaksanakan sistem tersebut dengan baik.
3. Apabila terdapat kesalahan, kecurangan, penyelewengan, dan tindakan-tindakan lain yang merugikan perusahaan agar segera ditindaklanjuti, misalnya seperti dilakukan rapat insidentil (tiba-tiba/diluar jadwal). Jadi sebaiknya rapat insidentil tidak hanya dilakukan apabila terjadi kesalahan dalam penjualan atau pembatalan kontrak secara besar-besaran yang tiba-tiba tetapi juga terhadap hasil temuan lainnya.
4. Saran untuk penelitian selanjutnya, untuk variabel X yaitu pengaruh pengendalian manajemen dipersempit yaitu bisa dengan salah satu item yang ada dalam proses sistem pengendalian manajemen.