

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh *controller* terhadap efektifitas pencapaian target penjualan, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hampir seluruhnya responden menyatakan bahwa terdapat Pengaruh *Controller* di dalam CV. Yudhistira, termasuk dalam kategori sedang. Hal ini dapat dilihat dari dari indikator paling dominan hingga yang terendah dari kualitas personal yang baik, kemampuan teknis, pertimbangan bisnis, kemampuan berorganisasi, kemampuan interpersonal, fungsi perencanaan, fungsi pengendalian, fungsi pelaporan, fungsi akuntansi, dan kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan.
2. Sebagian besar responden menyatakan bahwa Efektifitas Pencapaian Target Penjualan CV. Yudhistira termasuk ke dalam kategori sedang. Hal ini dapat dilihat dari dari indikator paling dominan hingga yang terendah dari pencapaian target penjualan, kenaikan volume penjualan dijadikan evaluasi atas prestasi, standar penjualan mendorong adanya kenaikan volume penjualan, kenaikan penjualan meningkat dari tahun ke tahun, volume penjualan selalu meningkat, analisis terhadap biaya penjualan berperan dalam meningkatkan laba perusahaan,

hasil penjualan yang meningkat secara signifikan, pelaksanaan penjualan yang efektif.

3. *Controller* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja karyawan PT Yudistira Bandung dibuktikan dengan hasil besarnya korelasi, didapat nilai r hitung sebesar 0,442. Nilai korelasi ini tergolong cukup kuat atau tinggi berarti ($0,40 < r \leq 0,70$) dan memiliki nilai positif sehingga dapat dikatakan pola hubungan antara Pengaruh *Controller* Terhadap Efektifitas Pencapaian Target Penjualan adalah searah. Koefisien determinasinya (KD) menunjukkan nilai sebesar 0,195 atau sebesar 19,5% (dibulatkan 20%) dari hasil ($r^2 \times 100\%$). Artinya variasi perubahan efektifitas pencapaian target penjualan dipengaruhi oleh pengaruh sistem pengendalian manajemen sebesar 20% dan sisanya 80% dipengaruhi faktor lain yang tidak diamati oleh penulis seperti pengaruh eksternal ataupun kekeliruannya seperti sistem pengendalian manajemen yang ada didalam perusahaan. .

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai Pengaruh *Controller* Terhadap Efektifitas Pencapaian Target Penjualan, maka penulis memiliki beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Controller yang dilakukan oleh perusahaan sudah baik. Namun ada indikator yang harus lebih dapat diperhatikan karena pengaruh *controller* tidak terlalu

besar terhadap efektifitas pencapaian target penjualan. Oleh karena itu evaluasi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah memberikan pelatihan yang menambah kemampuan serta meningkatkan kualitas *controller*. Kemampuan *controller* dibutuhkan untuk mengurangi kesalahan yang dilakukan oleh pegawai yang telah memahami sistem perusahaan..

2. Bagi Penelitian Berikutnya

- a. Penelitian ini juga masih memiliki keterbatasan-keterbatasan. Dengan keterbatasan ini, diharapkan dapat dijadikan untuk melakukan perbaikan pada penelitian mendatang. Adapun keterbatasan penelitian ini adalah karena CV. Yudhistira merupakan anak cabang perusahaan, sehingga divisi-divisi dalam perusahaan tidak banyak dan adanya rangkap jabatan dalam perusahaan yang sedikit serta kurangnya pemahaman terhadap fungsi *controller* mengakibatkan pemahaman responden atas beberapa pernyataan yang disediakan tidak dapat cepat dipahami.
- b. Disarankan juga untuk mengambil variabel dan sampel yang berbeda yang secara bersama – sama dapat menjelaskan apa saja variabel – variabel yang dapat berpengaruh terhadap kinerja unit suatu perusahaan.