

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dimana penelitian tersebut dilakukan di PT. INTI (Persero), maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara umum, penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas pencapaian target penjualan pada PT. INTI (Persero) adalah Baik. Para responden cenderung menjawab setuju atas kuesioner yang diberikan. Dengan kata lain, setiap kepala pusat-pusat pertanggungjawaban telah efektif dalam menjalankan tugasnya.

Hal tersebut didasarkan pada struktur dan proses sistem pengendalian manajemen, yang meliputi penyusunan program, penyusunan anggaran, pelaksanaan dan pengukuran serta pelaporan dan analisis. Para kepala bagian di tiap-tiap divisi perusahaan, bertanggungjawab terhadap terlaksananya sistem pengendalian manajemen di perusahaan.

Penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan telah memenuhi syarat karena meliputi adanya struktur dan proses sistem pengendalian manajemen. Hal ini didukung dengan hasil kuesioner yang kemudian diolah secara statistik dengan menggunakan metode korelasi *Pearson*, dimana diperoleh skor rata-rata penerapan sistem pengendalian manajemen penjualan adalah baik.

2. Pelaksanaan sistem pengendalian manajemen yang dapat mempengaruhi efektivitas pencapaian target penjualan, nilai t-hitung; $3,703 > t\text{-tabel}; 1,771$.
3. Pelaksanaan sistem pengendalian manajemen memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap efektivitas pencapaian target penjualan, dengan total pengaruh sebesar 51,3% sedangkan sisanya sebanyak 48,7% merupakan pengaruh variabel lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Setelah melihat hasil penelitian dan mengambil kesimpulan, maka penulis memberikan saran yang dapat dijadikan bahan masukan atau bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan sebagai berikut :

1. Saran untuk pihak PT. INTI (Persero):
 - a. Berkaitan dengan hasil penelitian, maka perusahaan disarankan untuk dapat mempertahankan penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan. Diharapkan agar dengan penerapan sistem pengendalian yang baik dapat mendukung peningkatan efektivitas pencapaian target penjualan.
 - b. Tingkat penjualan perusahaan juga sudah baik, terlihat dari pencapaian target penjualan yang sudah ditetapkan. Namun demikian, penjualan tersebut perlu ditingkatkan kembali, guna mencapai target penjualan yang semakin baik.

2. Saran untuk peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang serupa, penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut :

- a. Mengevaluasi pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk kuesioner penelitian beserta alternatif jawabannya, terutama untuk pertanyaan-pertanyaan dengan jawaban yang menyimpang dari jawaban yang diharapkan serta pertanyaan yang tidak valid. Penyimpangan jawaban yang terjadi ada kemungkinan disebabkan karena responden kurang memahami pertanyaan yang dimaksud, atau pertanyaan tersebut memiliki makna ganda.
- b. Menggunakan responden yang lebih luas, sehingga hasil penelitian ini dapat digeneralisasikan untuk berbagai perusahaan.
- c. Penelitian dapat juga dilakukan dengan membandingkan penerapan sistem pengendalian manajemen pelayanan pasien rawat inap pada berbagai perusahaan.
- d. Penelitian dapat juga mencari faktor-faktor lain yang mempengaruhi peningkatan target penjualan perusahaan.