

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis mengadakan pembahasan mengenai Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Efektivitas Penjualan, maka penulis menarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Efektivitas Penjualan sebesar 23,62% sedangkan sisanya sebesar 76,38% adalah pengaruh dari faktor lain yang tidak diamati oleh peneliti, seperti penyusunan anggaran, budaya organisasi, gaya kepemimpinan, ketidakpastian lingkungan, dsb.

5.2 Saran

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan masukan, dalam rangka penggunaan dan pengembangan sistem pengendalian manajemen. Berikut beberapa saran dari penulis adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan harus terus konsisten menerapkan sistem pengendalian manajemen yang mendukung tercapainya efektivitas penjualan, dalam rangka mendorong perusahaan untuk memonitor atau mengamati pelaksanaan manajemen perusahaan agar dapat meningkatkan kinerja yang dilakukan oleh pihak manajemen sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai yaitu dapat meningkatkan efektivitas penjualan, dapat mencapai hasil yang diharapkan atas laba dan peramalan di masa yang akan datang dan dapat mencegah pemborosan, penyelewengan agar efektivitas usaha dapat tercapai dan kinerja dapat lebih ditingkatkan lagi.

2. Berdasarkan hasil dan keterbatasan penelitian, perlu dilakukan penelitian yang berkelanjutan. Diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat memilih responden yang berbeda yang diharapkan dapat menambah wacana ilmu pengetahuan dan dapat memberikan kontribusi dalam pengkajian aspek-aspek keperilakuan dalam pengembangan teori-teori akuntansi.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan variabel lainnya selain sistem pengendalian manajemen seperti motivasi, strategi bauran pemasaran, pengendalian intern untuk melihat pengaruh terhadap efektivitas penjualan.