

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

- Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada divisi penjualan PT. Duta Cendana Mobilindo.
- Terdapat pengaruh yang signifikan antara budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan pada divisi penjualan PT. Duta Cendana Mobilindo.
- Terdapat pengaruh yang signifikan antara penerapan sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan pada divisi penjualan PT. Duta Cendana Mobilindo.

5.2 Keterbatasan Penelitian

- Penelitian ini hanya dilakukan pada para karyawan penjualan PT. Duta Cendana Mobilindo.
- Penelitian ini hanya mengidentifikasi penerapan sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi yang mempengaruhi efektivitas penjualan.
- Penyebaran kuesioner pada penelitian ini tidak dilakukan secara langsung oleh penulis dan hanya dititipkan kepada pejabat perusahaan.

5.3 Saran

5.3.1 Saran untuk Penelitian Selanjutnya

- Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menguji dengan menggunakan objek lain sehingga dapat menggambarkan secara lebih jelas besar pengaruh sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan.
- Penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat mengidentifikasi faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan.
- Sebaiknya penyebaran kuesioner dilakukan secara langsung oleh peneliti sehingga para responden yang kurang mengerti atas pernyataan yang ada dalam kuesioner dapat langsung menanyakan kepada peneliti dan responden dapat menjawab secara objektif.

5.3.2 Saran Praktis

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka saran yang dapat penulis sampaikan untuk meningkatkan efektivitas penjualan produk sebaiknya perusahaan dapat lebih menciptakan sistem nilai yang mempengaruhi cara karyawan berperilaku dengan lebih baik lagi. Salah satu upaya dalam menciptakan sistem nilai yang lebih baik lagi adalah dengan membuat lingkungan kerja yang sesuai dengan nilai-nilai sosial yang sudah menjadi ciri dari masyarakat daerah tersebut. Dengan demikian, jika karyawan merasa sistem nilai tersebut sesuai dengan kebiasaan yang dimilikinya maka kinerja karyawan tersebut juga dapat lebih efektif terutama dalam meningkatkan hasil penjualan produk perusahaan.