

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian mengenai Pengaruh Penerapan Efektifitas Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Pencapaian Target Penjualan PT.ULTRA JAYA, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari analisis yang telah dilakukan penulis, maka hasil yang diperoleh telah menunjukkan bahwa efektivitas penerapan sistem pengendalian manajemen yang baik dapat mempengaruhi pencapaian target penjualan. Efektivitas sistem pengendalian manajemen yang baik ditentukan oleh berbagai prosedur sehingga dapat mencapai target penjualan yang telah diharapkan.
2. Dari hasil analisis dan pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel X (Penerapan Efektifitas Sistem Pengendalian Manajemen) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y (Pencapaian Target Penjualan) dengan persentase pengaruh sebesar 76,1%, sedangkan sisanya sebesar 23,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diamati (Misalnya: Kondisi dan Kemampuan Penjual, Kondisi Pasar, Modal, dan Periklanan).

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai pengaruh efektivitas penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap pencapaian target penjualan pada PT ULTRA JAYA, Tbk, maka penulis memiliki beberapa saran sebagai berikut :

1. Saran dari temuan yang diperoleh

Perusahaan harus dapat mempertahankan bahkan mengembangkan efektivitas penerapan sistem pengendalian manajemen yang sudah baik dalam perusahaan sehubungan dengan pencapaian target penjualan. Dengan adanya efektivitas penerapan sistem pengendalian manajemen yang baik dalam sebuah perusahaan yang ditetapkan oleh berbagai prosedur, akan dapat mencapai target penjualan.

2. Saran untuk perusahaan.

Secara keseluruhan efektivitas penerapan sistem pengendalian manajemen yang terdapat didalam perusahaan sudah baik, tetapi penulis ingin memberikan saran untuk dapat membantu perusahaan agar lebih dapat meningkatkan efektivitas sistem pengendalian manajemen yang ada agar penjualan dapat lebih meningkat, yaitu dengan rutin memberikan pelatihan inovasi pengembangan produk dengan sistem yang diterapkan sehingga seluruh karyawan dapat benar-benar mengetahui dan melaksanakan sistem tersebut dengan baik.

3. Saran untuk penelitian selanjutnya
  - a. Penelitian dilakukan tidak hanya dalam satu perusahaan saja dan tidak hanya pada bagian peningkatan penjualan saja, melainkan secara keseluruhan bagian dalam perusahaan.
  - b. Variabel (X) yaitu efektivitas sistem pengendalian manajemen dapat dipersempit dengan memilih salah satu item-item yang ada dalam struktur atau proses dari sistem pengendalian manajemen tersebut.