

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.

Berdasarkan hasil analisis mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bahana Inti Logam, Tasikmalaya adalah sebagai berikut.

Dilihat dari aspek *Controller* dalam pengendalian penjualan (X). mayoritas responden sebanyak 39 orang atau 78% termasuk dalam kategori berperan, dan paling sedikit sebanyak 2 orang atau 4% termasuk dalam kategori tidak berperan. Dilihat dari aspek Efektivitas penjualan tambang (Y), mayoritas responden sebanyak 25 orang atau 50% termasuk dalam kategori efektif, dan paling sedikit sebanyak 5 orang atau 10% termasuk dalam kategori tidak efektif.

Hasil Analisis Regresi menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan, dengan tingkat kekuatan hubungan yang sedang dari *Controller* dalam pengendalian penjualan (X) terhadap Efektivitas penjualan tambang (Y) yaitu sebesar 35,50%, sedangkan 64,50% sisanya merupakan pengaruh dari variabel lainnya yang tidak diamati.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan, berikut ini adalah saran–saran yang dimaksudkan sebagai masukan bagi perusahaan sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Dengan terdapatnya pengaruh yang signifikan, dengan tingkat kekuatan hubungan yang sedang dari *Controller* dalam pengendalian penjualan (X) terhadap Efektivitas penjualan tambang (Y) yaitu sebesar 35,50%, dapat disimpulkan bahwa peranan *controller* dalam pengendalian penjualan pada PT. Bahana Inti Logam masih belum maksimal sehingga *controller* perlu meningkatkan kualitasnya guna memberikan kontribusi bagi perusahaan guna meningkatkan efektifitas penjualan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat membahas faktor–faktor lain yang dapat memberikan kontribusi dalam peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektifitas penjualan.