

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Setelah penulis mengadakan pembahasan mengenai Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Efektivitas Penjualan Perusahaan, maka penulis dalam bab ini akan mencoba menarik suatu simpulan dan memberikan saran berdasarkan atas uraian yang telah penulis kemukakan dalam bab sebelumnya.

1. Berdasarkan hasil analisis deskriptif data penelitian untuk variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen, maka dapat disimpulkan bahwa tanggapan responden tentang Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen termasuk dalam kategori baik.
2. Berdasarkan hasil analisis deskriptif data penelitian untuk variabel Efektivitas Penjualan Perusahaan maka dapat disimpulkan bahwa tanggapan responden tentang Efektivitas Penjualan Perusahaan termasuk dalam kategori baik.
3. Berdasarkan keseluruhan pemaparan analisis perhitungan pada bab sebelumnya diperoleh :
 - a) Uji korelasi ialah untuk mengetahui seberapa kuat hubungan antara variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen dengan variabel Efektivitas Penjualan ,yaitu diperoleh nilai sebesar 0,785, Nilai tersebut termasuk kedalam korelasi yang kuat dan merupakan korelasi positif, yaitu berada diantara 0,600 - 0,799.

- b) Uji regresi disederhanakan dalam bentuk persamaan yaitu $Y = a + bX$ dengan nilai $Y = 7,239 + 1,408X$. Dengan artian :
- $a = 7,239$: artinya Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X) bernilai nol (0), maka Efektivitas Penjualan Perusahaan (Y) akan bernilai 7,239.
- $b = 1,408$: artinya Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X) meningkat sebesar satu persen (1%), maka Efektivitas Penjualan Perusahaan (Y) akan meningkat sebesar 1,408%.
- c) Koefisien determinasi ialah untuk mengetahui seberapa besar atau persentase pengaruh variabel (X) terhadap variabel (Y) yaitu diperoleh nilai sebesar 61,669%, sedangkan sisanya sebesar 38,331% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diamati oleh peneliti yaitu selain faktor struktur sistem pengendalian manajemen dan faktor proses struktur pengendalian manajemen penyusunan program.
- d) Uji hipotesis, dapat diambil kesimpulan bahwa secara statistik, pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen telah terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Penjualan Perusahaan.

5.2 Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pembahasan maka penulis mencoba mengajukan beberapa saran perbaikan yang diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan atau masukan bagi PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero), saran-saran yang penulis kemukakan yaitu:

Bagi Perusahaan

1. Sebaiknya perusahaan melakukan penelitian mengenai bagaimana sikap karyawan di bagian penjualan setelah penerapan Sistem Pengendalian Manajemen, dengan bantuan departemen personalia dan menggunakan alat kuesioner misalnya. Apabila hal ini telah dilakukan, maka mudah diketahui apakah perubahan Sistem Pengendalian Manajemen berjalan dengan efektif atau tidak.
2. Sebaiknya diantara atasan dan bawahan mempunyai komunikasi yang baik agar tercipta hubungan kerja dan penyampaian usulan yang dapat meningkatkan efektifitas penjualan.
3. Sebaiknya diadakan riset pasar sejauh mana tingkat kepuasan konsumen. Dengan cara ini segmen-segmen konsumen akan lebih jelas teridentifikasi dengan masing-masing sumber daya konsumen untuk setiap segmen, sehingga strategi pemasaran dapat lebih dioptimalkan.