

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil analisa dan pengolahan data pada penelitian tentang Pengaruh Pengendalian Manajemen dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengendalian Manajemen termasuk dalam kategori kurang baik adalah sebesar 37,14%.
2. Efektivitas Penjualan termasuk dalam kategori baik adalah sebesar 51,34%.
3. Berdasarkan hasil analisis Korelasi dapat disimpulkan, maka koefisien korelasi sebesar 0,878 menunjukkan adanya korelasi positif yang sangat kuat antara Pengendalian Manajemen dengan Efektivitas Penjualan.
4. Berdasarkan hasil analisis Regresi dapat disimpulkan nilai konstanta a memiliki arti bahwa ketika X (Pengendalian Manajemen) bernilai 0, maka Y (Efektivitas Penjualan) bernilai 0,275. Sedangkan koefisien regresi b memiliki arti bahwa setiap X (Pengendalian Manajemen) meningkat satu, maka Y (Efektivitas Penjualan) akan meningkat sebesar 0,694.
5. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Pengendalian Manajemen (X) terhadap Efektivitas Penjualan (Y) sebesar 77,1%. Sedangkan pengaruh dari variabel lain yang tidak diamati adalah sebesar 22,9%.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai pengaruh pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT INDORAMA, maka penulis memiliki beberapa saran sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan pengendalian manajemen atas penjualan, diharapkan manajer penjualan lebih memperhatikan proses komunikasi kepada para pegawainya secara menyeluruh agar terdapat pemahaman yang sama atas kegiatan penjualan.
2. Sebaiknya bagian kepegawaian untuk penjualan menyediakan orientasi, pelatihan, dan pengembangan profesional yang memadai sehingga bagian penjualan benar-benar menguasai sistem yang diterapkan dan melaksanakan sistem tersebut dengan baik.
3. Apabila terdapat kesalahan, kecurangan, penyelewengan, dan tindakan-tindakan lain yang merugikan perusahaan agar segera ditindaklanjuti, misalnya seperti dilakukan rapat insidentil (tiba-tiba/diluar jadwal). Jadi, sebaiknya rapat insidentil hanya dilakukan apabila terjadi kesalahan dalam penjualan atau pembatalan kontrak secara besar-besaran yang tiba-tiba tetapi juga terhadap hasil temuan lainnya.
4. Saran untuk penelitian selanjutnya, untuk variabel yaitu pengaruh pengendalian manajemen dipersempit yaitu bisa dengan salah satu item yang ada dalam proses sistem pengendalian manajemen