

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka pada bagian akhir ini penelitian membuat beberapa kesimpulan tentang pengaruh efektivitas sistem pengendalian intern penjualan terhadap pencapaian target penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC), antara lain:

1. Sistem pengendalian intern penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) sudah memadai. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden terhadap kuesioner yang disebarakan oleh peneliti. Berdasarkan kuesioner tersebut, didapat hasil bahwa dari struktur organisasi, catatan, prosedur, dan dokumen yang memadai.
2. Efektifitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap Pencapaian Target Penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC), dengan total pengaruh sebesar 31%, sedangkan sisanya sebesar 69% dipengaruhi oleh faktor lain seperti kualitas produk, penyusunan anggaran, sistem pemasaran, dan lain-lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

## **5.2 Saran**

Setelah melakukan penelitian di PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) serta memperoleh hasilnya, maka pada bagian akhir ini peneliti mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat meningkatkan dilaksanakannya sistem pengendalian intern penjualan dan meningkatkan target penjualan, antara lain:

1. Bagi perusahaan Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan minuman (BMC) sudah dilaksanakan dengan baik, namun perlu untuk meningkatkan terus sistem pengendalian intern penjualan, khususnya pada kriteria kecakapan dan keahlian yang dimiliki oleh karyawan agar dapat maksimal dalam melaksanakan tugasnya dan tujuan perusahaan pun akan tercapai.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek lain yang lebih luas atau pun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan target penjualan.