

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Setelah penulis mengadakan pembahasan mengenai Pengaruh Efektifitas sistem pengendalian intern penjualan pada PT. Nusantara Jaya Sentosa terhadap Pencapaian Target pada PT. Nusantara Jaya Sentosa, maka penulis dalam bab ini akan mencoba menarik suatu kesimpulan berdasarkan atas uraian yang telah penulis kemukakan dalam bab sebelumnya.

1. PT Nusantara Jaya Sentosa Cabang Kopo memiliki sistem pengendalian intern penjualan yang memadai karena memiliki struktur organisasi, catatan, prosedur, dan dokumen yang memadai.
2. Efektifitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap Pencapaian Target Penjualan dengan total pengaruh sebesar 55,7%, sedangkan sisanya sebesar 44,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diamati dalam penelitian ini.

5.2 SARAN

1. Diharapkan bagi penulis selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan variabel yang lebih kompleks dan objek penelitian yang berbeda. Dengan

menambahkan variabel kualitas pegawai, kinerja pegawai dan kualitas produk sehingga objek penelitian akan berbeda yaitu pada bagian produksi bagian manajemen personalia.

2. Diharapkan bagi penulis selanjutnya untuk mengetahui faktor lainnya yang mempengaruhi pencapaian target penjualan selain efektifitas sistem pengendalian intern penjualan
3. Karena pengaruh efektifitas sistem pengendalian intern penjualan terhadap pencapaian target penjualan pada perusahaan sebesar 55,7% berarti sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang ada di dalam dan luar perusahaan
4. Perusahaan sebaiknya mempertahankan segala sesuatunya yang telah dinilai baik
5. PT Nusantara Jaya Sentosa Cabang Kopo ini sebaiknya membentuk bagian gudang yang bertugas dalam penyimpanan kendaraan agar ketika ada pemesanan kendaraan tersebut sudah tersedia di perusahaan