

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Pencapaian Efektivitas Penjualan PT Yudistira Bandung, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hampir dari semua responden menyatakan bahwa terdapat Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen di dalam PT Yudistira, termasuk dalam kategori sedang. Hal ini dapat dilihat dari indikator paling dominan hingga yang terendah dari struktur organisasi, pendelegasian wewenang, pusat pertanggungjawaban, wewenang dan tanggung jawab penyusunan program penjualan, kesesuaian program terhadap strategi dan pengkomunikasian program.
2. Sebagian besar responden menyatakan bahwa Efektivitas Penjualan PT Yudistira termasuk ke dalam kategori sedang. Hal ini dapat dilihat dari adanya perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasi anggaran, melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan penjualan, Membandingkan analisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan penjualan, Mengambil tindakan koreksi dan Tercapainya target penjualan sesuai dengan yang direncanakan.
3. Sistem Pengendalian Manajemen memiliki pengaruh positif terhadap kinerja karyawan PT Yudistira Bandung dibuktikan dengan hasil besarnya korelasi, didapat nilai r hitung sebesar 0,522. Nilai korelasi ini tergolong cukup berarti

($0,40 < r \leq 0,70$) dan memiliki nilai positif sehingga dapat dikatakan pola hubungan antara Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Efektifitas Pencapaian Target Penjualan adalah searah. Koefisien determinasinya (KD) menunjukkan nilai sebesar 0,273 atau sebesar 27,3% dari hasil ($r^2 \times 100\%$). Artinya variasi perubahan efektifitas pencapaian target penjualan dipengaruhi oleh pengaruh sistem pengendalian manajemen sebesar 27,3% dan sisanya 72,7% dipengaruhi faktor lain yang tidak diamati oleh penulis. Faktor lain yang dimaksud adalah seperti lingkungan eksternal perusahaan, pesaing, ketidakpastian lingkungan dan peraturan pemerintah yang sering kali berubah-ubah.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Pencapaian Efektivitas Penjualan, maka penulis memiliki beberapa saran sebagai berikut :

1. Saran dari temuan yang diperoleh.

Perusahaan harus dapat mempertahankan bahkan mengembangkan sistem pengendalian manajemen yang sudah baik dalam perusahaan sehubungan dengan pencapaian target penjualan. Dengan adanya sistem pengendalian manajemen yang baik di dalam sebuah perusahaan akan berjalan dengan efektif dan efisien dalam hal mencapai efektifitas dalam penjualan.

2. Saran untuk perusahaan.

- 1) Pelaksanaan sistem pengendalian manajemen bagi karyawan agar lebih diperhatikan khususnya untuk pembagian tugas dan menghindari rangkap

jabatan sehingga kinerja karyawannya akan menjadi lebih baik lagi, berdampak positif terhadap kinerja organisasi dan mengurangi peluang terjadinya penyimpangan.

- 2) Sistem pengendalian manajemen yang dilakukan oleh perusahaan sudah baik. Namun ada indikator yang harus lebih dapat diperhatikan karena pengaruh sistem pengendalian manajemen perusahaan tidak terlalu besar terhadap pencapaian efektivitas penjualan. Oleh karena itu evaluasi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah mempunyai sistem pengendalian manajemen yang lebih baik lagi, sehingga tidak adanya rangkap tugas dan rangkap jabatan dalam perusahaan.
3. Saran untuk penelitian selanjutnya
 - a. Penelitian ini juga masih memiliki keterbatasan-keterbatasan. Dengan keterbatasan ini, diharapkan dapat dijadikan untuk melakukan perbaikan pada penelitian mendatang.
 - b. Untuk peneliti yang mempunyai objek penelitian yang sama, disarankan untuk mengambil perusahaan yang *highly competitive* dan juga pada perusahaan BUMN lainnya. Serta menggunakan sampel yang lebih banyak.
 - c. Disarankan juga untuk mengambil variabel dan sample yang berbeda yang secara bersama – sama dapat menjelaskan apa saja variabel – variabel yang dapat berpengaruh terhadap kinerja unit suatu perusahaan.