

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel TQM berpengaruh linear terhadap pencapaian target penjualan, dimana apabila penerapan TQM ditingkatkan maka akan meningkatkan pencapaian target penjualan. Namun, pengaruh variabel TQM tidak signifikan terhadap pencapaian target penjualan, hal ini terlihat dari nilai Sig. dalam model regresi yaitu sebesar 0,110. Nilai tersebut lebih besar dari signifikansi penelitian yang ditetapkan peneliti yaitu sebesar 0,05.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Nilai R square (koefisien determinasi) adalah sebesar 0,370 dan mempunyai arti bahwa variabel TQM mempunyai kontribusi dalam pencapaian target penjualan sebesar 37 %. Sedangkan sebagian besar sisanya yaitu 63% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti. Oleh karena itu ada variabel lain yang kemungkinan memiliki pengaruh yang lebih dominan dalam mempengaruhi pencapaian target penjualan yang tidak dimasukkan ke dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Saran-saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. PT. Inti sudah menerapkan TQM dengan sangat baik. Namun demikian indikator "komitmen jangka panjang" perlu diterapkan lebih dalam agar Divisi Penjualan mampu mempertahankan target penjualan perusahaan secara konsisten.
2. Disarankan peneliti selanjutnya untuk mempertajam instrumen penelitiannya yaitu butir-butir pernyataan kuesioner yang digunakan harus lebih spesifik, sehingga hasil penelitian benar-benar mampu menjawab setiap permasalahan dalam penelitian.
3. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menganalisis variabel penelitian selain TQM, agar faktor yang dominan dalam mempengaruhi pencapaian target penjualan bisa diketahui dan menjadi masukan bagi Divisi Penjualan PT. Inti untuk meningkatkan target penjualan perusahaan.