

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka pada bagian akhir ini peneliti membuat beberapa kesimpulan tentang pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (*Bandoengsche Melk Centrale*), 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 disebar oleh peneliti. Berdasarkan kuesioner tersebut, didapat hasil bahwa dari ke empat unsur dari sistem pengendalian intern penjualan sudah dilaksanakan dengan baik.
2. Penjualan di PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) pada tahun 2010 hampir seluruhnya mencapai tingkat efektif, hanya beberapa bulan saja yang mencapai cukup efektif yaitu bulan April dan September.
3. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien korelasi, hasilnya menunjukkan adanya pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan.

## 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 meningkatnya efektivitas penjualan, antara lain:

1. Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (BMC) sudah dilaksanakan dengan baik, namun walaupun demikian penjualan pada tahun 2010 belum seluruhnya mencapai tingkat efektif, sehingga peneliti menyarankan kepada BMC untuk terus meningkatkan sistem pengendalian intern penjualan khususnya pada kriteria yang ke empat yaitu karyawan yang cakap karena pada kriteria tersebut yang menjawab kadang-kadang masih terbilang tinggi dibandingkan dengan kriteria yang lain. Berdasarkan hal tersebut, peneliti menyarankan kepada perusahaan untuk terus memperhatikan kecakapan dan keahlian yang dimiliki oleh karyawan agar 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 yang lain yang lebih luas atau pun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan efektivitas penjualan.