

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta pembahasan pada bab sebelumnya maka simpulan yang dapat dikemukakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian ini, bahwa audit operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan di perusahaan pembiayaan. Dengan t hitung $>$ t tabel yaitu $2,387 > 2,024$ dan nilai signifikansi $0,022 < 0,05$.
2. Berdasarkan hasil penelitian ini, bahwa sistem pemberian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan di perusahaan pembiayaan. Dengan t hitung $>$ t tabel yaitu $3,916 > 2,024$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$.
3. Berdasarkan hasil penelitian ini, bahwa audit operasional dan sistem pemberian kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan di perusahaan pembiayaan. Dengan F hitung $>$ F tabel yaitu $34,413 > 3,244$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis dapat memberikan beberapa saran berikut :

1. Sebaiknya audit operasional perusahaan lebih sering melakukan audit kegiatan operasionalnya. Karena dalam kegiatan operasional perusahaan banyak hal yang perlu diperhatikan demi menunjang efektivitas penjualan. Diantaranya audit operasional perlu memberikan saran agar manajer perusahaan lebih memperhatikan karyawan. Karena masih ada beberapa karyawan tidak mematuhi peraturan yang telah ditetapkan, seperti telat masuk kerja dan meninggalkan tempat kerja sebelum waktu istirahat atau pulang. Selain karyawan yang melanggar, manajer pun harus memberikan waktu istirahat bagi karyawan. Sering kali demi mendapatkan target, karyawan harus bekerja sampai malam atau hari libur. Hal ini dapat mempengaruhi kinerja karyawan terutama nanti akan berpengaruhnya terhadap pencapaian efektivitas penjualan.
2. Untuk meningkatkan efektivitas penjualan sebaiknya manajer penjualan lebih memperhatikan proses komunikasi antar karyawan secara menyeluruh agar terdapat pemahaman yang sama atas kegiatan penjualan yang akan dilakukan. Dan sebainya dilakukan evaluasi kegiatan penjualan secara berkala agar dapat diketahui hal-hal apa saja yang dapat mengganggu jalannya kegiatan penjualan pada perusahaan.
3. Sebaiknya perusahaan memberikan jangka waktu pembayaran kredit lebih lama bagi konsumen yang memiliki latar belakang baik. Dengan demikian

konsmen akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan, sehingga dengan kepuasan konsumen tersebut perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan dan meningkatkan penjualan produk yang tujuannya adalah untuk meningkatkan laba perusahaan.