

## **BABV**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan data yang dikumpulkan maka dapat ditarik kesimpulan mengenai Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan sebagai berikut :

Pengendalian Internal Sistem Penjualan di ketahui nilai diketahui  $t_{hitung}$  sebesar 5,597 dan nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,010 dengan perbandingan antara  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yang menunjukkan bahwa  $5,597 > 2,010$ , Maka  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima dengan  $sig\ 0,000 < (\alpha)\ 0,05$  artinya bahwa “Pengendalian Internal Sistem Penjualan memiliki pengaruh terhadap Kinerja Perusahaan”. Besarnya  $R\ Square$  ( $R^2$ ) adalah 0,395 yang mengandung pengertian bahwa sumbangan Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan adalah sebesar 39.5% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian.

#### **5.3 Implikasi Manajerial**

Penelitian ini diharapkan dapat memiliki suatu gambaran kepada perusahaan khususnya PT. Stainless Steel Primavalve bahwa Pengendalian Internal Sistem Penjualan merupakan hal yang penting dalam Kinerja Perusahaan. Walaupun sumbangan dari Pengendalian Internal tidak banyak atau 39.5%, namun pengendalian tersebut dapat mewakili kegiatan usaha yang dilakukan secara transparan, menyediakan informasi yang relevan dan akurat dalam memberikan informasi penjualan, kinerja yang didapatkan.