

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### **Kesimpulan**

Hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan, bahwa:

1. Lama Bekerja menunjukkan pengaruh tidak searah (negatif) yang sangat kecil terhadap pertumbuhan penjualan PT.X. Arah negatif terlihat dari hasil perhitungan nilai B, yaitu sebesar -0,174. Besarnya pengaruh terlihat pada hasil perhitungan koefisien determinasi yaitu hanya sebesar 0,3 %, sedangkan sisanya 99,7 % persen dijelaskan oleh variabel lain selain faktor lama bekerja.
2. Harga produk menunjukkan pengaruh tidak searah (negatif) terhadap pertumbuhan penjualan PT.X. Arah negatif terlihat dari hasil perhitungan nilai B, yaitu sebesar -1,165. Besarnya pengaruh terlihat pada hasil perhitungan koefisien determinasi yaitu sebesar 19 %, sedangkan sisanya 81 % persen dijelaskan oleh variabel lain selain faktor harga produk.
3. Inflasi menunjukkan pengaruh tidak searah (negatif) yang sangat kecil terhadap pertumbuhan penjualan PT.X. Arah negatif terlihat dari hasil perhitungan nilai B, yaitu sebesar -5,630. Besarnya pengaruh terlihat pada hasil perhitungan koefisien determinasi yaitu hanya sebesar 0,4 %, sedangkan sisanya 99,6 % persen dijelaskan oleh variabel lain selain faktor inflasi.
4. Lama Bekerja, harga produk, dan inflasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan PT.X. Besarnya pengaruh terlihat pada hasil perhitungan koefisien determinasi yaitu sebesar 19,7 %, sedangkan sisanya 80,3 % persen dijelaskan oleh variabel lain selain faktor lama bekerja, harga produk, dan inflasi.

## Saran

Saran yang dapat diberikan setelah melihat hasil kesimpulan di atas adalah sebagai berikut:

1. Bagi praktisi bisnis dan investor, dalam mengambil keputusan diharapkan tidak hanya melihat dari faktor seperti lama bekerja karyawan, harga produk, dan inflasi. Hal ini dikarenakan hasil penelitian menunjukkan, bahwa variabel yang berpengaruh masih berada dibawah 20 persen dan variabel yang berpengaruh sangat kecil masih dibawah 0,5 persen. Pertama, kondisi pasar juga diperhatikan lagi seperti segmen pasar, daya beli, dan frekuensi pembeli. Kedua, modal juga perlu diperhatikan seperti pemberian fasilitas lebih yang akan memberikan kenyamanan bagi konsumen dan juga pemberian promosi. Ketiga, dalam mengambil keputusan investasi hal yang terpenting adalah memperhatikan informasi akuntansi yang berupa rasio-rasio keuangan agar keputusan yang diambil dapat memberikan hasil yang terbaik.
2. Bagi Industri, diharapkan lebih memperhatikan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan dengan cara perbaikan kondisi organisasi. Contohnya seperti pelayanan yang diberikan karyawan kepada konsumen hendaknya lebih ramah dan terampil lagi, sehingga konsumen terlayani dengan baik. Konsumen yang merasa nyaman dengan pelayan yang diberikan tentunya akan enggan untuk beralih tempat berbelanja. Selain itu, penetapan harga yang bersahabat namun tetap dengan kualitas yang tinggi sangat dibutuhkan untuk meraih pangsa pasar.
3. Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan dapat memperbanyak variabel, jumlah sampel, dan periode penelitian agar penelitian selanjutnya dapat menjadi lebih tepat dan akurat. Berdasarkan hasil keseluruhan penelitian dapat dikatakan variabel lama bekerja dan inflasi tidak memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan penjualan, sedangkan variabel harga produk memiliki pengaruh yang tidak terlalu signifikan terhadap pertumbuhan penjualan. Oleh karena itu, dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan harus mempertimbangkan variabel lain yang tidak dibahas di dalam penelitian ini, seperti tingkat suku bunga, layanan purna jual, penggunaan

promosi dan *e-commerce*, pemilihan target pasar, modal, dan kondisi organisasi perusahaan.

