

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa data di atas mengenai Pertumbuhan Penjualan Oleh-oleh Khas Lebak terhadap Laba Rumah Produksi dan Gallery UMKM Rangkasbitung dengan menggunakan SPSS 22. Maka penulis mendapatkan kesimpulan sebagai berikut:

Terdapat pengaruh positif dan signifikan pada Pertumbuhan Penjualan Oleh-oleh Khas Lebak terhadap laba Rumah Produksi dan Gallery UMKM Rangkasbitung.

1. Secara parsial (Uji T) memperoleh hasil T_{hitung} sebesar 23.704 lebih besar dari T_{tabel} pada tingkat signifikansi 5% yaitu sebesar 2.01063 ($23.704 > 2.01063$). Selain itu, nilai probabilitas signifikan sebesar 0.000 juga menunjukkan nilai yang lebih kecil dari nilai yang telah ditentukan pada tingkat 5% yaitu sebesar 0.05 ($0.000 < 0.05$) untuk itu H_0 ditolak H_1 diterima, artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.
2. Secara analisis regresi linier sederhana, nilai koefisien regresi X (pertumbuhan penjualan) sebesar 0.800, artinya setiap penambahan 1% tingkat pertumbuhan penjualan maka laba perusahaan akan meningkat

sebesar 0.800. Dikarenakan nilai koefisien regresi X bersifat positif +, maka dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap laba perusahaan.

3. Secara koefisien korelasi menunjukkan hasil R sebesar 0.961, berdasarkan pedoman interpretasi koefisien korelasi pada baris interval koefisien 0.961 terletak pada rentang $0.90 - <1.00$ artinya terdapat hubungan antara variabel X (pertumbuhan penjualan) terhadap variabel Y (laba perusahaan) yang menjelaskan hubungan ini dikatakan sangat kuat.
4. Secara koefisien determinasi menunjukkan hasil sebesar 0.924. karena R^2 mendekati satu (1), artinya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen kuat. Untuk sisanya 7,6% dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Saran

1. Bagi Rumah Produksi dan Gallery UMKM Rangkasbitung dan pelaku UMKM, perlunya meningkatkan strategi-strategi pemasaran atau melakukan inovasi baru dalam kegiatan penjualannya. Seperti meningkatkan promosi penjualan secara digital melalui berbagai sosial media dan bergabung dalam berbagai *marketplace* atau *e-commerce* untuk mencapai target dan memperluas pasar hingga ke berbagai

wilayah, sehingga laba atau pendapatan akan meningkat dan semakin bertambah.

2. Bagi pemerintah daerah Kabupaten Lebak, di harapkan untuk lebih giat mengajak serta memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM untuk bisa mengembangkan bisnisnya dengan menggunakan *digital marketing* yang saat ini sangat populer digunakan. Daerah Kabupaten Lebak ini masih kurang sekali keahlian dalam pemasaran secara digital tersebut, kebanyakan masih mengandalkan pemasaran secara konvensional.
3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan agar menambahkan variabel lain selain pertumbuhan penjualan. Karena variabel independen dalam penelitian ini masih belum memberikan kontribusi yang berarti terhadap variabel dependen.