

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Manusia memiliki aktivitas ekonomi guna memenuhi kebutuhan hidupnya, aktivitas ekonomi tersebut adalah kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi barang atau jasa untuk memperoleh pendapatan dan keuntungan. Dalam kehidupan sehari-hari kita perhatikan banyak sekali orang yang melakukan kegiatan bisnis guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Diantara mereka. Banyak sekali pengusaha yang sukses membangun usaha di suatu wilayah tetapi kemudian gagal melakukan ekspansi di wilayah lainnya. Dalam hal ini, setiap manusia perlu memahami strategi pemasaran yang baik dan benar serta perlu mempunyai kemampuan usaha pada masing-masing bidang, sehingga kemampuan tersebut dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis.

Penafsiran Bisnis secara implisit dapat diartikan sebagai kegiatan-kegiatan usaha dan suatu perusahaan.<sup>1</sup> Menurut Richard Burton Simatupang, Bisnis adalah kegiatan usaha yang dijalankan oleh orang atau badan usaha (perusahaan) secara teratur dan terus menerus, yaitu berupa kegiatan mengadakan barang-barang atau jasa maupun fasilitas-fasilitas untuk diperjualbelikan atau disewakan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.<sup>2</sup>

Dizaman sekarang ini, terutama dikota-kota besar semakin sedikit saja orang yang bisa atau mempunyai waktu untuk memasak, sehingga industri restoran dan rumah makan hingga saat ini masih diyakini sebagai salah satu bentuk usaha ekonomi yang memiliki prospek kemajuan yang cukup baik.

---

<sup>1</sup>Rustamunadi, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi dan Bisnis*, (Serang : FSEI Prees, 2007), h. 13.

<sup>2</sup>Zaeni Asyhadi, *Hukum Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.31.

Penjualan ialah proses, cara atau perbuatan menjual.<sup>3</sup> Menjual adalah memberikan sesuatu kepada orang lain (pembeli) untuk memperoleh uang pembayaran atau menerima uang.<sup>4</sup> Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah usaha, biasa disebut dengan salah satu kegiatan pemasaran karena penjualan adalah proses menyampaikan barang-barang kebutuhan kepada mereka yang memerlukan dengan imbalan uang atau harga yang ditentukan oleh persetujuan bersama. Adapun penjualan online yaitu penjualan yg biasanya melalui perantara, seperti halnya pada studi kasus penelitian perantara yang dimaksud adalah Aplikasi Gobiz.

Pendapatan (*revenue*) adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual, atau dapat didefinisikan juga sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya suatu

---

<sup>3</sup>KBBI, "Penjualan" <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/penjualan>, diakses pada tanggal 07 Februari 2021 Pukul 11.20 WIB.

<sup>4</sup> Samsul Arifin, *Sales Management Strategi Menjual Dengan Pendekatan Personal*, (Yogyakarta : SALMA IDEA, 2020), h.2.

aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual.<sup>5</sup> Adapun faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu: kesempatan kerja yang tersedia, kecakapan dan keahlian, motivasi, keuletan bekerja, banyak sedikitnya modal yang digunakan, keuntungan dari penjualan.<sup>6</sup>

Pandemi covid-19 yang terjadi di seluruh dunia berdampak nyata pada semua sektor. Pandemi memaksa masyarakat untuk tetap beraktifitas dirumah saja, hal ini sesuai dengan anjuran pemerintah yang bertujuan untuk memutus mata rantai penularan covid-19, sehingga masyarakat harus mengurangi aktivitas keluar rumah. Ditambah dengan penerapan pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) semakin membatasi ruang gerak masyarakat.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup>Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), Edisi 5, h., 54-55

<sup>6</sup>Mardiasmo, *Perpajakan*, (Yogyakarta: Andi, 2013), h. 110

<sup>7</sup>Maya Intan Pratiwi, "DAMPAK COVID-19 TERHADAP PERLAMBATAN EKONOMI SEKTOR UMKM", *Jurnal Ners Universitas Pahlawan*, Vol. 4, No 2 (2020), h. 30. <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/ners/article/view/1023>, di unduh pada 4 April 2021.

Kondisi seperti itu menjadi tantangan bagi para pedagang baik kecil maupun menengah untuk tetap bisa bertahan hidup di tengah pandemi. Dalam hal ini pedagang memanfaatkan strategi penjualan makanan secara online menggunakan fitur layanan go-food di aplikasi gojek. Go-food merupakan fitur layanan food delivery, sehingga masyarakat tidak perlu keluar rumah hanya untuk membeli makanan.

UMKM industri makanan dan minuman adalah bisnis yang tidak mengenal masa dan tidak pernah mati. Namun, pertumbuhan industri makanan dan minuman sedikit mengalami hambatan akibat pandemi Covid-19 yang terus berlangsung.<sup>8</sup> Dalam studi kasus yang penulis pilih adalah warung makan nasi uduk. Warung makan siap saji ini sudah berdiri selama 15 tahun kurang nya, sehingga sudah banyak yang mengenal dan berlangganan di warung makan nasi uduk ini. Karena adanya wabah

---

<sup>8</sup>Agus Dwi Cahya, dkk, “Pengaruh Penjualan Online di masa Pademi Coviv-19 terhadap UMKM Menggunakan metode Wawancara (Studi Kasus UKM Salad Nyoo Timoho Yogyakarta)”, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol. 4, No. 2 (Juni 2021), h. 858. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i2.407>, di unduh pada 13 Juli 2021.

penyakit covid-19 saat ini, sedikit demi sedikit pelanggan (customer) yang datang untuk membeli semakin menurun, mereka takut akan penyebaran covid-19 yang semakin meluas.<sup>9</sup> hal ini memberikan dampak buruk bagi para pedagang kaki lima khususnya warung makan siap saji ini sehingga warung makan siap saji nasi uduk sedap malam 1 babeh mengalami kerugian yang sangat berpengaruh sekali terhadap perekonomian. Dalam hal ini penjualan online pada warung makan siap saji nasi uduk sedap malam 1 babeh mengalami penurunan pendapatan dibandingkan dengan keadaan sebelum masa pandemi covid-19, yang sebelumnya setiap harinya bisa mencapai Rp. 200.000,- sampai Rp. 300.000,- tetapi di masa pandemi saat ini sangat menurun.

Dengan demikian, dari permasalahan tersebut akhirnya penulis tertarik untuk meneliti permasalahan ini dengan mengambil judul penelitian, yaitu **“PENGARUH**

---

<sup>9</sup>Rizky Andika, dkk, “Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Mikro Pada Pasar Tradisional” *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 1 (Juli 2020), h. 17. <http://www.ejurnalilmiah.com/index.php/Mudharib/article/index>, di unduh 6 April 2021.

**PENJUALAN ONLINE TERHADAP PENDAPATAN  
WARUNG MAKAN SIAP SAJI DI MASA PANDEMI  
COVID-19 (Studi Pada Warung Makan Nasi Uduk  
Sedap Malam 1 Babeh Serang)”**

**B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang masalah diatas dapat disimpulkan bahwa identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Penjualan online sangat berpengaruh terhadap pendapatan.
2. Dampak covid-19 bagi para pedangan khususnya warung makan siap saji nasi uduk sedap malam 1 babeh.

**C. Batasan Masalah**

Pembatasan ruang lingkup penelitian difokuskan pada penjualan dan pendapatan online go-food data tersebut di peroleh berdasarkan aplikasi Gojek dan nota

jumlah penjualan di warung makan nasi uduk sedap malam 1 babeh.

#### **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang masalah diatas dapat disimpulkan bahwa rumusan masalahnya adalah sebagai berikut : Bagaimana pengaruh penjualan online terhadap pendapatan di warung makan siap saji nasi uduk sedap malam 1 babeh di masa Pandemi covid-19?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Tujuan dalam penelitian ini adalah Untuk menganalisis bagaimana pengaruh penjualan online terhadap pendapatan warung makan siap saji di masa Pandemi covid-19 “studi pada warung makan nasi uduk sedap malam 1 babeh”.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, berhubungan dengan tujuan



penelitian diatas, maka dapat peneliti paparkan beberapa manfaat dari peneliti ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi bapak M. Yusuf Jammias (babe) selaku pemilik warung makan nasi uduk sedap malam 1 babe, penelitian ini diharapkan mampu menjadikan acuan dalam memajukan usaha/bisnis (babe) dengan mengetahui peluang dan hambatan untuk kedepannya.
2. Bagi mahasiswa, penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi untuk penelitian sejenis, sehingga dapat memudahkan para “pejuang skripsi” untuk mengerjakan penelitian mereka.

## **G. Hipotesis**

Hipotesis merupakan proposisi yang akan diuji keberlakuannya, atau merupakan suatu jawaban sementara atas pertanyaan peneliti.<sup>10</sup> Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang

---

<sup>10</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*....., h. 99

diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik. Penelitian yang merumuskan hipotesis merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif.<sup>11</sup>

Adapun Hipotesis yang digunakan sebagai berikut:

$H_0$  : Diduga bahwa tidak ada pengaruh penjualan online terhadap pendapatan warung makan siap saji di masa pandemi covid-19

$H_1$  : Diduga bahwa ada pengaruh penjualan online terhadap pendapatan warung makan siap saji di masa pandemi covid-19

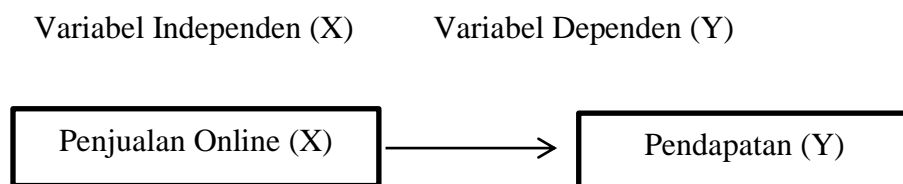
## **H. Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan teori yang diuraikan diatas mengenai “Pengaruh penjualan online terdapat pendapatan warung makan siap saji di pandemi Covid-19 (Studi pada warung makan nasi uduk sedap malam 1 babeh) Model dalam

---

<sup>11</sup>Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D.....*, h.64

penelitian ini dapat diterangkan bahwa analisis Usaha akan berdampak terhadap biaya produksi dalam kegiatan jual beli yang terjadi di warung makan nasi uduk tersebut. Dengan kata lain jika analisis Usaha telah sesuai atau tepat dengan yang di butuhkan maka akan berpengaruh pada pendapatan tersebut. Sebaliknya jika analisis Usaha tidak sesuai atau tepat sasaran dengan yang di butuhkan maka akan berpengaruh pada pendapatan itu sendiri, berikut ini adalah kerangka pemikiran sebagai berikut:



Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang atau objek yang dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>12</sup>

Berdasarkan telaah pustaka dan perumusan hipotesis, maka variabel-variabel dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>12</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Yogyakarta: Alfabeta, 2018), h. 68.

### 1) Variabel Bebas (Independen)

Variabel bebas atau independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab timbulnya atau berubahnya variabel dependen (variabel terikat).<sup>13</sup> Dalam penelitian ini yang merupakan variabel bebas adalah penjualan (X), variabel ini diukur dengan skala Rasio.

### 2) Variabel Terikat (Dependen)

Variabel terikat atau dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.<sup>14</sup> Dalam penelitian ini uang menjadi variabel terikat (Y) adalah pendapatan nasi uduk sedap malam 1 Babeh.

## I. Metode Penelitian

Dalam rangka mengumpulkan, menyusun dan mengelola data dalam tulisan ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut:

---

<sup>13</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, ..., h. 69.

<sup>14</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, ..., h. 69.

#### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan mengambil lokasi di warung makan nasi uduk sedap malam 1 Babeh, karena terdapat dalam penelitian ini banyak konsumen yang membelinasi uduk Babeh.

#### 2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan April 2021 sampai dengan Agustus 2021.

#### 3. Subyek dan Objek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah pedagang warung makan nasi uduk yang terdapat di Jalan Trip Jamaksari Link. Cinanggung Serang Banten, sedangkan objek pengaruh penjualan online terhadap Warung Makan Siap Saji Di Masa Pandemi Covid-19.

#### 4. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah penjualan pada bulan oktober 2020 – Maret 2021. Sampel dalam penelitian ini yaitu data time series penjualan perhari .

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah simple jenuh yaitu sampel yang bila ditambah jumlahnya, tidak akan menambah keterwakilan sehingga tidak akan mempengaruhi nilai informasi yang telah diperoleh. Jadi teknik pengambilan sampel jenuh adalah teknik pengambilan sampel yang memperhatikan nilai kejenuhan sampel.<sup>15</sup>

#### 5. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif yang bersifat deskriptif dengan studi kasus. Penelitian ini menggunakan pengumpulan data sumber sekunder. Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data. Data sekunder diperoleh dari rincian transaksi penjualan online berdasarkan aplikasi Gobiz pemilik warung makan nasi uduk.

#### 6. Metode Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu:

---

<sup>15</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, ..... , h.

- a. Observasi, (menurut Sutrisno Hadi : 1986) adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.
- b. Wawancara, adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu, biasanya proses percakapan tersebut menggunakan proses Tanya jawab lisan maupun tulisan. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) atau dengan menggunakan telepon.<sup>16</sup>
- c. Studi Kepustakaan, berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Data diperoleh dari data yang relevan terhadap permasalahan yang akan diteliti yang berasal dari literatur ilmiah

---

<sup>16</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, ..., h.195.

seperti buku, jurnal, artikel, dan penelitian terdahulu.<sup>17</sup>

## 7. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Statistik yang digunakan untuk analisis dalam penelitian ini, yaitu statistik deskriptif.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dibantu oleh komputerisasi melalui Software SPSS merupakan perangkat lunak (software) yang banyak digunakan untuk kepentingan analisis data ekonomi dan keuangan.

### ❖ Uji Asumsi Klasik

Sebagai konsekuensi penggunaan analisis statistik parametrik, maka perlu dilakukan pengujian asumsi klasik. Hal tersebut dimaksudkan untuk menguji bahwa

---

<sup>17</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung : ALFABETA, 2013), h. 291.



tidak terdapat bias pada nilai estimator dari model yang digunakan dalam penelitian. Terdapat 3 macam uji asumsi klasik yaitu:

a. Uji Normalitas

Pengujian normalitas data digunakan untuk menguji apakah data berdistribusi normal, maka data tersebut dapat mewakili suatu populasi. Uji normalitas data dapat dilihat dari grafik histogram, jika grafik histogram membentuk gunung atau lonceng, maka dapat dikatakan data tersebut terdistribusi normal.<sup>18</sup>

b. Uji Heteroskedastisitas

Menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian nilai residual satu pengamatan yang lain.<sup>19</sup> Kemungkinan adanya dugaan Scatterplot dimana sumbu x adalah residual dan sumbu y adalah nilai y yang diprediksi. Jika pada grafik tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah sumbu 0 (nol)

---

<sup>18</sup>Sugiyono dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS dan Lisrel*, (Bandung : ALFABETA, 2015), h. 154.

<sup>19</sup>Ansofino, dkk, *Buku Ajar Ekonometrika*, (Yogyakarta : Deepublish, 2016), h.94.

pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas atas suatu model regresi.

### c. Uji Auto Korelasi

Autokorelasi adalah keadaan dimana pada model regresi ada korelasi antara residual pada periode t dengan residual pada periode sebelumnya (t-1). Model regresi yang baik adalah yang tidak terdapat masalah autokorelasi. Metode pengujian menggunakan uji Durbin Watson (DW- Test). Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut :

- a) Jika  $d_U < DW < 4-d_U$  maka  $H_0$  diterima dan tidak terjadi masalah autokorelasi
- b) Jika  $DW < d_L$  atau  $DW > 4-d_L$  maka  $H_0$  ditolak dan terdapat autokorelasi
- c) Jika  $d_L < DW < d_U$  atau  $4-d_U < DW < 4-d_L$  maka tidak ada keputusan yang pasti.

## 8. Uji Hipotesis Penelitian

### a. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis ini digunakan untuk menguji signifikan atau tidaknya hubungan dua variabel melalui koefisien regresinya, dimana variabel independen (X) adalah penjualan sedangkan variabel dependen (Y) adalah pendapatan.

$$Y = a + b X$$

Keterangan:

Y = Pendapatan nasi uduk

a = konstan

b = koefisien regresi linear

X = Penjualan nasi uduk

### b. Uji t

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Y) dengan  $\alpha = 0,05$  atau 5%,  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka terdapat hubungan yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen, jika

$t$  hitung  $<$   $t$  tabel, maka tidak terdapat hubungan yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen.

a. Uji Koefisien Kolerasi ( $r$ )

Koefisien korelasi adalah suatu nilai untuk mengukur kuat atau tidaknya hubungan linier antara dua variabel atau lebih. Koefisien kolerasi dilambangkan dengan  $r$  dengan ketentuan nilai  $r$  tidak lebih dari nilai  $(-1 \leq r \leq 1)$ . Apabila nilai  $r = -1$  artinya negatif sempurna;  $r = 0$  artinya tidak ada kolerasi; dan  $r = 1$  artinya kolerasi sangat kuat. Pengambilan keputusan dalam uji korelasi dapat dengan membandingkan antara taraf signifikansi dengan nilai *Sig. F change* dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- Jika nilai *Sig.*  $<$  0,05, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya berkorelasi.
- Jika nilai *Sig.*  $>$  0,05, maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak artinya tidak berkorelasi.

**TABEL 1.1**  
**Pedoman Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi**

Interval koefisien	Tingkat hubungan
0,00 – 0,199	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

b. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi berganda adalah suatu ukuran yang digunakan untuk mengetahui pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat.<sup>20</sup> Nilai  $R^2$  bervariasi dari 0 sampai 1, yang artinya jika  $R^2 = 1$ , maka variabel bebas memberikan pengaruh terhadap variabel terikat. Namun jika  $R^2 = 0$ , maka variabel bebas tidak memberikan pengaruh terhadap variabel terikat. Jika nilai  $R^2$  semakin tinggi atau mendekati angka 1, maka model yang digunakan semakin baik.

---

<sup>20</sup>Dergibson Siagian dan Sugiarto, *Metode Statistika Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 259.

$$Kd = R^2 \times 100\%$$

Keterangan:

Kd : Koefisien determinasi

R<sup>2</sup> : Koefisien korelasi

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah:

1. Jika Kd mendekati nol (0), berarti pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen lemah
2. Jika Kd mendekati satu (1), berarti pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen kuat.

## **J. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan diperlukan agar dapat memudahkan dalam pembahasan penelitian, dalam penulisan ini, penulis menyusun dengan sistematis yang terdiri dari lima bab, secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini terdapat gambaran umum yang menguraikan tentang latar belakang Masalah, identifikasi

masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bab ini peneliti menguraikan teori tentang penjualan online, pendapatan, manajemen pemasaran, jual beli, covid-19 dan teori yang mendukung lainnya.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi gambaran tentang metode yang digunakan untuk menganalisis serta digunakan untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini yang terdiri dari tempat dan waktu penelitian, ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data dan definisi operasional variabel.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Bab ini merupakan uraian dari hasil penelitian dan pembahasan sesuai dengan metode penelitian yang sebelumnya. Pada bab ini adalah inti dari penelitian dengan menguraikan data-data berdasarkan aplikasi

online yang telah diperoleh sehingga terlihat hasil akhir dari penelitian.

## **BAB V PENUTUP**

Bagian yang menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan sebagai jawaban atas pokok masalah dan saran-saran yang berkaitan dengan permasalahan dengan harapan dapat menjadi masukan sebagai tindak lanjut dari penelitian ini.