

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan persediaan terhadap penjualan pada PT. Unilever Indonesia, Tbk. Berdasarkan latar belakang masalah, kajian teori hingga pengolahan data dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Modal kerja berpengaruh terhadap Penjualan pada PT. Unilever Indonesia, Tbk, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi untuk variabel Modal Kerja yang diperoleh kurang dari $\alpha = 0.05$ ($0.000 < 0.05$).
2. Persediaan tidak berpengaruh terhadap Penjualan PT. Unilever Indonesia, Tbk, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diperoleh lebih besar dari $\alpha = 0.05$ ($0.669 > 0.05$).
3. Modal Kerja dan Persediaan secara simultan berpengaruh terhadap Penjualan PT. Unilever Indonesia, Tbk. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi dari uji F kurang dari $\alpha = 0.05$ ($0.000 < 0.05$).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian “Pengaruh Modal Kerja Dan Persediaan Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Unilever Indonesia, Tbk. Yang Terdaftar Pada Indeks Saham Syariah

Indonesia)”, ada beberapa saran yang ingin disampaikan oleh peneliti yaitu sebagai berikut :

1. Bagi peneliti selanjutnya, peneliti berharap semoga penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber inspirasi, motivasi dan menambah wawasan secara Ilmu Pengetahuan.
2. Bagi PT. Unilever Indonesia, Tbk,
 - a. Modal Kerja dapat ditingkatkan dengan mengevaluasi kebijakan-kebijakan manajemen dalam menganalisa faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi modal kerja PT. Unilever Indonseia Tbk. Perusahaan perlu memperhatikan pengelolaan modal kerja. Kondisi modal kerja yang baik serta diikuti dengan peningkatan pendapatan dan efisiensi penggunaan modal kerja dapat meningkatkan tercapainya tujuan tujuan yg ingin di raih oleh perusahaan salah satunya yaitu mencapai laba yang optimal.
 - b. Perusahaan perlu memperhatikan persediaan atau pengadaan dan penyimpanan barang di industri atau perusahaan, karena hal tersebut membutuhkan biaya yang cukup besar. Strategi atau manajemen *inventory* dengan sistem yang tepat sangat dibutuhkan agar biaya persediaan optimum atau dengan total biaya paling rendah. Karena aspek persediaan pada industri terutama perusahaan manufaktur berperan penting dalam kelancaran proses produksi di perusahaan.

- c. Penjualan juga dapat ditingkatkan melalui pemberian diskon, penetapan syarat pembayaran, serta pengiklanan yang gencar melalui berbagai media.
 - d. Analisis yang telah peneliti lakukan mempunyai keterbatasan, oleh karena itu, sebaiknya tidak dijadikan satu satunya sumber informasi sebagai dasar pengambilan keputusan. Perlu diadakan penelitian lebih lanjut dalam rentang waktu yang lebih Panjang untuk mengetahui factor factor yang mempengaruhi penjualan, sehingga keputusan dan kebijakan yang diambil dapat bermanfaat untuk kepentingan bersama.
3. Bagi Akademisi hal ini diharapkan menjadi masukan dimana perlu dikaji kembali mengenai pengaruh variabel-variabel yang dapat mempengaruhi Penjualan pada Perusahaan.