

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **1.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dengan judul “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Penjualan Studi pada Perusahaan yang bergerak di Bidang Produk Konsumen berbasis Minyak Kelapa Sawit”, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Biaya Produksi berpengaruh terhadap Penjualan pada Perusahaan yang bergerak di bidang Produk Konsumen berbasis Minyak Kelapa Sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Artinya jika Biaya Produksi semakin baik dalam pelaksanaannya, maka Penjualan yang telah dilakukan semakin baik, begitu juga sebaliknya.
2. Biaya Operasional berpengaruh terhadap Penjualan pada Perusahaan yang bergerak di bidang Produk Konsumen berbasis Minyak Kelapa Sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Artinya jika Biaya Operasional semakin baik dalam pelaksanaannya, maka Penjualan yang telah dilakukan semakin baik, begitu juga sebaliknya.
3. Biaya Produksi dan Biaya Operasional secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap Variabel Penjualan pada Perusahaan yang bergerak di bidang Produk Konsumen berbasis Minyak Kelapa Sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sehingga dapat diartikan dari semua biaya yang telah terjadi di perusahaan ini, Biaya Produksi dan Biaya Operasional adalah salah satu biaya yang memiliki pengaruh sangat kuat terhadap Penjualan.

#### **1.2 Keterbatasan**

Berdasarkan latar belakang pada penelitian ini, adanya batasan masalah pada penelitian ini yaitu adanya latar belakang mafia yang terindikasi sebagai pengaruh dalam variabel dependen, tidak dijadikan penulis sebagai variabel bebas dalam penelitian ini.

### 1.3 Saran

Berdasarkan hasil yang didapatkan dari penelitian ini, maka penulis ingin memberikan saran yang mungkin bisa diterapkan oleh perusahaan. Karena pada penelitian ini diketahui bahwa kedua variabel bebas/ independen dalam penelitian ini sama- sama memiliki pengaruh terhadap Penjualan. Untuk itu ada baiknya jika perusahaan lebih berhati-hati dan memberi perhatian lebih dalam hal-hal yang terkait dengan penjualan. Terutama mengenai kebijakan-kebijakan seperti kenaikan harga, kualitas produk atau jasa. Sehingga penjualan akan meningkat dan dapat mengalami kenaikan dalam laba perusahaan juga. Hal ini sejalan dengan beberapa peneliti sebelumnya yang menyatakan terdapat pengaruh dari biaya produksi terhadap penjualan serta terdapat pengaruh dari biaya operasional terhadap penjualan

Hasil penelitian ini juga dapat digunakan oleh investor atau kreditor sebagai bahan dasar pertimbangan dalam memberikan pinjaman atau menanamkan modalnya ke dalam perusahaan. Karena kedua variabel bebas dalam penelitian ini sama sama berpengaruh pada penjualan maka investor atau kreditor dapat melihat tren penjualan yang terjadi pada perusahaan kemudian melakukan prediksi atau *forecasting* pada tahun berikutnya sebelum mengambil keputusan sehingga dapat diketahui *expected return* yang mungkin akan didapatkan.

Dan untuk akademis atau penelitian berikutnya, Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi maupun acuan penelitian baik bagi mahasiswa, dosen, maupun pihak kampus untuk penelitian yang akan dilakukan di masa yang akan datang. Dan masukan penulis untuk penelitian selanjutnya yang sejenis, diharapkan untuk mencoba meneliti faktor eksternal dan variabel lain yang berpotensi mempengaruhi Penjualan, serta melengkapi referensi laporan perusahaan dan tahun publikasi agar memperoleh hasil yang lebih akurat dan bermanfaat.