

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh modal kerja terhadap penjualan penulis dapat menarik beberapa kesimpulan antara lain sebagai berikut:

- a. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada PDAM Tirta Kemuning Kota Langsa.
- b. Hasil dari penelitian ini menunjukkan $Y_{\text{Penjualan}} = 540.201,688 + 2,096X_{\text{Modal Kerja}}$ dimana persamaan tersebut dapat diinterpretasikan sebagai $\text{Penjualan} = 540.201,688$ artinya besarnya penerimaan penjualan yang tidak dipengaruhi oleh modal kerja sama dengan nol, maka penerimaan penjualan Rp 540.201,688.

$\text{Modal Kerja} = 2,096X$ artinya apabila modal kerja bertambah sebesar Rp.1.000 maka akan menyebabkan penerimaan penjuala bertambah sebesar Rp.2096 penerimaan tersebut dengan asumsi variabel lainnya tetap. Selanjutnya koefisien determinasi R^2 dipakai untuk mengukur kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Dari hasil pengolahan data dapat dilihat nilai R 0,666 artinya hubungan sangat kuat antara variabel modal kerja terhadap penjualan. Nilai koefisien determinasi R^2 0,443 ini menunjukkan bahwa 44,30% penjualan dipengaruhi oleh variable Modal Kerja, sedangkan sisanya 55,70% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

- c. Uji t adalah Uji signifikansi untuk mengetahui signifikansi antara variabel dengan kriteria 5%. Apabila angka signifikansi $> 0,05$ maka kedua variabel tidak signifikan. Diketahui nilai t hitung adalah 2,525 dengan $n-1 = 42$ signifikansi 0,05. Nilai t tabel pada $\alpha = 5\%$, maka t tabel adalah 2,262 berdasarkan kaji uji hipotesis yaitu jika t hitung $>$ t tabel maka ada pengaruh antara modal kerja terhadap penjualan, dengan nilai $2,525 < 2,262$. Dengan

demikian hipotesis yang menyatakan signifikan karena $0,05 < 0,036$, untuk itu hipotesa diterima.

5.2. Saran

Sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya bahwa diharapkan penelitian ini berguna bagi PDAM Tirta Kemuning Kota Langsa, terutama dalam mencari jalan keluar dari permasalahan yang dihadapi, untuk itu mencoba memberikan beberapa saran di antaranya dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a. Untuk meningkatkan jumlah penjualan, harus ditingkatkan jumlah pelanggan agar penjualan dapat bertambah dan lebih berhasil dimasa yang akan datang.
- b. Penggunaan modal kerja dengan utang jangka panjang sebaiknya 1 (satu) banding 1 (satu), jangan banyak pinjaman dengan modal sendiri
- c. Pengeluaran biaya operasional diusahakan secara efisien dan efektif untuk menghindari pemborosan supaya dapat menghasil laba bersih