

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penjelasan penelitian di atas dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara parsial penjualan bersih memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba kotor dengan variabel nilai penjualan bersih memiliki t- hitung sebesar 22.56839. Dengan  $sg\ t$  (0.0000) lebih kecil jika dibandingkan dengan 0.05. Dimana jika penjualan mengalami peningkatan maka laba kotor akan meningkat juga. Begitupun sebaliknya, jika penjualan menurun maka laba kotor akan ikut turun juga.
2. Secara parsial harga pokok penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba kotor dengan variabel nilai harga pokok penjualan memiliki t- hitung sebesar -19.20033, dengan signifikan  $0.0000 < 0.005$ . Dengan arti jika harga pokok penjualan meningkat dalam suatu periode maka laba kotor akan turun. Sebaliknya, jika harga pokok penjualan menurun dalam suatu periode maka laba kotor akan meningkat.
3. Secara simultan penjualan bersih dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan nilai F-statistik adalah 1581.245, yang mana nilai tersebut lebih besar jika dibandingkan dengan nilai F tabel (3.25). Dengan nilai Prob F-statistik (0.00000) lebih kecil jika dibandingkan dengan 0.05. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengujian hipotesis  $H_3$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Jika penjualan dan harga pokok penjualan mengalami peningkatan maka laba kotor akan meningkat juga. Dan jika penjualan dan harga pokok penjualan menurun maka laba kotor akan ikut turun juga.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, adapun saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut

### **1. Untuk Perusahaan**

Perusahaan seharusnya lebih memperhatikan penjualan salah satunya adalah dengan meningkatkan volume penjualan. Volume penjualan yang tinggi akan menjamin peningkatan pada laba kotor dan hendaknya Perusahaan juga harus lebih mempertimbangkan harga pokok penjualan. Untuk mengetahui jumlah laba kotor yang ingin capai Perusahaan harus mampu meningkatkan harga jual barang atau produk dari harga pokok penjualan agar memperoleh laba yang maksimal. Selain itu Perusahaan juga harus mampu untuk melihat faktor eksternal yang menyebabkan penurunan dan peningkatan pada harga pokok penjualan.

### **2. Untuk Masyarakat**

Saya harap hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan tentang akuntansi penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor serta sebagai masukan dan bahan perbandingan bagi para peneliti selanjutnya.

### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah variabel lain atau mencari faktor lain yang dapat mempengaruhi perubahan laba kotor selain variabel yang ada dalam penelitian ini. Diharapkan untuk membedakan lokasi penelitian dan diharapkan untuk menambah periode penelitian serta sampel yang lebih banyak lagi, agar hasil penelitian lebih akurat dan dapat dijadikan bahan perbandingan kedepannya.