

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan gaji karyawan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Biaya produksi berpengaruh positif signifikan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung periode tahun 2016-2019. Hal ini berarti jika biaya produksi yang dikeluarkan oleh UD Mustika Onix dapat dioptimalkan penggunaannya, maka dapat meningkatkan hasil penjualan.
2. Biaya pemasaran berpengaruh positif signifikan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung periode tahun 2016-2019. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi biaya pemasaran maka semakin tinggi pula hasil penjualan kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung.
3. Total Gaji karyawan berpengaruh positif signifikan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung periode tahun 2016-2019. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi gaji karyawan maka semakin tinggi pula hasil penjualan kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung.
4. Biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan

batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung periode tahun 2016-2019. Dalam artian bahwa semakin tinggi biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan maka semakin tinggi pula hasil penjualan kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian diatas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan UD Mustika Onix Tulungagung diharapkan agar meningkatkan biaya produksi melalui optimalisasi biaya produksi dan bukan dengan cara memaksimalkan biaya produksi sesuai dengan pesanan atau tingkat permintaan konsumen dalam kaitannya untuk meningkatkan hasil penjualan. Diharapkan menambah promosi di media elektronik atau online shop berupa Lazada, Shopee, Toko Pedia, Buka Lapak dan lain-lain sehingga dapat menekan biaya promosi dalam mempromosikan kerajinan batu marmer.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan kasus yang serupa, dapat meneliti lebih lanjut pada objek yang berbeda dan menambah variabel-variabel lain yang dapat meningkatkan hasil penjualan seperti biaya promosi, biaya distribusi, biaya penjualan dan biaya-biaya lainnya.