

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa data dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya diketahui bahwa kompetensi SDM mempunyai berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini dibuktikan variabel x_1 sebesar 2,132 yang lebih besar dari t tabel.
2. Kesimpulan atau keputusan sesuai gambar 4.5 yang diambil adalah menolak H_0 atau menerima H_1 . $F\text{-hitung } 6,422 > F\text{-tabel} = 3,34$ berarti variabel X_1 (Kompetensi SDM) dan X_2 (Timing Inovasi) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Y (Volume Penjualan). Dengan demikian kompetensi SDM dan Timing inovasi berpengaruh pada volume penjualan secara simultan.

B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan diatas maka penulis memberikan saran:

1. Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan harus mampu mengadakan inovasi melalui karyawan dan mampu membaca waktu yang tepat.

2. Manajemen perusahaan sebaiknya mampu meningkatkan kinerja karyawan sehingga mereka mampu memenuhi target penjualan.
3. Bagi peneliti yang akan datang, semoga skripsi ini mampu menjadi referensi untuk penyusunan skripsi yang lebih baik dengan topik yang sama.