

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan uji beda *paired sampel t-test*, dengan hipotesis yang diajukan, dapat disimpulkan bahwa nilai t-hitung yaitu 2,94 lebih besar daripada nilai t-tabel yaitu 2,26. Yang artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti terdapat perbedaan harga pokok penjualan produk TGIF Skateshop pada saat sebelum terjadinya pelemahan nilai tukar rupiah dan sesudah terjadinya pelemahan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat. Dengan kata lain harga pokok penjualan produk TGIF Skateshop pada saat sesudah nilai tukar rupiah melemah lebih besar daripada harga pokok penjualan sebelum nilai tukar rupiah melemah.
- b. Harga pokok penjualan produk mengalami kenaikan yang cukup pesat pada saat sebelum nilai tukar rupiah melemah dan sesudah nilai tukar rupiah melemah. Dihitung dengan perhitungan manual, kenaikan harga pokok penjualan tersebut mencapai 4% sampai dengan 9%. Untuk harga pokok penjualan produk di bawah Rp. 1,000,000 kenaikan harga pokok penjualan beragam, yaitu 4% sampai dengan 8%. Sedangkan untuk produk yang

memiliki harga pokok penjualan di atas Rp 1,000,000 kenaikan yang dialami adalah sebesar 9%.

- c. Dengan naiknya harga pokok penjualan produk tersebut maka otomatis harga jual juga naik. Hal ini mengakibatkan pembeli yang biasanya membeli produk dalam jumlah besar, karena melemahnya nilai tukar rupiah, para pembeli mulai mengurangi jumlah produk yang dibelinya, tergantung dari kebutuhan pembeli.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka beberapa saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya
  - a. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk memahami alur perhitungan harga pokok penjualan produk dari perusahaan terutama yang menjual barang impor.
  - b. Diharapkan juga untuk peneliti serupa untuk memahami pengaruh dari pelemahan nilai tukar rupiah terhadap kenaikan harga pokok penjualan produk dari perusahaan barang impor.
2. Bagi Perusahaan
  - a. Perusahaan disarankan untuk melakukan pengiriman satu kali saja dari Taiwan langsung ke Jakarta dan tidak disarankan melakukan pengiriman per barang karena biaya pengiriman jadi lebih banyak dan lebih mahal.