

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit dan potongan harga terhadap volume penjualan pada Koperasi Karya Husada RSUP Persahabatan di Jakarta Timur periode Januari 2010 sampai Desember 2012. Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian yang diperoleh, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan kredit terhadap volume penjualan pada Koperasi Karya Husada RSUP Persahabatan di Jakarta Timur periode Januari 2010 sampai Desember 2012. Hal ini berarti perubahan penjualan kredit berdampak besar terhadap volume penjualan.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara potongan harga terhadap volume penjualan pada Koperasi Karya Husada RSUP Persahabatan di Jakarta Timur periode Januari 2010 sampai Desember 2012. Hal ini berarti jika variabel bebas lain bernilai konstan dan variabel potongan harga bernilai 1 maka variabel terikat (volume penjualan) akan mengalami peningkatan positif.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan kredit dan potongan harga terhadap volume penjualan pada Koperasi Karya Husada RSUP Persahabatan di Jakarta Timur periode Januari 2010

sampai Desember 2012. Hal ini berarti jika secara simultan variabel-variabel bebas mengalami kenaikan maka variabel terikatnya pun akan mengalami peningkatan.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka beberapa implikasi yang diperoleh dari hasil penelitian tersebut diantaranya :

1. Dari hasil penelitian ini, bahwa penjualan kredit mempunyai dampak terhadap volume penjualan. Oleh karena itu, agar pengurus rapat anggota tahunan koperasi memperhatikan perkembangan penjualan kredit karena sebagai salah satu unsur yang dapat memberikan pengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.
2. Pengaruh potongan harga juga mempunyai dampak terhadap volume penjualan baik langsung ataupun tidak langsung dengan memberikan potongan yang masuk ke tabungan para anggota. Perkembangan potongan harga perlu diperhatikan juga karena sebagai salah satu unsur yang dapat memberikan pengaruh terhadap peningkatan volume penjualan

C. Saran

1. Untuk meningkatkan volume penjualan koperasi perlu meningkatkan jumlah penjualan kredit, karena dampak penjualan kredit terhadap peningkatan volume penjualan cukup besar. Dengan berbagai bentuk

penjualan kredit, dapat membuat para anggota semakin tertarik untuk melakukan transaksi di dalam koperasi.

2. Potongan harga berpengaruh juga terhadap volume penjualan oleh karena itu potongan yang diberikan oleh koperasi sebaiknya ditingkatkan karena menarik minat belanja anggota, dengan semakin meminatnya belanja anggota maka akan meningkatkan volume penjualan.
3. Koperasi sebaiknya lebih memberitahukan lagi tentang penjualan kredit dan potongan harga yang diberikan oleh koperasi, agar semakin banyak anggota yang masuk dan tertarik untuk mengkonsumsi barang yang ada di koperasi.