

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dan diolah dengan menggunakan SPSS versi 23.0 peneliti menemukan hasil analisisnya sebagai berikut:

1. Penjualan tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* Trenggalek periode tahun 2015-2017.
2. Penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* Trenggalek periode tahun 2015-2017.
3. Penjualan kredit lebih menguntungkan dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan penjualan tunai pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* Trenggalek periode tahun 2015-2017.
4. Beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* untuk meningkatkan kontribusi laba dengan menggunakan sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit: (1) Perusahaan dapat memberikan diskon, (2) memperluas promosi dengan menggunakan media sosial *online*, (3) memasang spanduk di tempat umum dan membagikan brosur kepada warga, (4) sebelum menyetujui memberikan penjualan kredit, dianalisis terlebih dahulu kemampuan konsumen, (5) mempertegas dalam penagihan piutang kepada

konsumen, (6) memberikan bonus kepada debitur yang melunasi hutangnya sebelum jatuh tempo, (7) membuat kebijakan baru untuk memperpanjang masa kredit.

B. Saran

Dari hasil kesimpulan dalam penelitian ini, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi IAIN Tulungagung

Topik penelitian ini kedepannya memperkaya skripsi yang ada di IAIN Tulungagung, oleh karena itu perlu adanya penguatan teori mengenai topik yang ada dalam penelitian ini. IAIN Tulungagung harus menyediakan referensi baik yang berupa jurnal atau buku-buku yang terkait dengan penelitian ini sehingga dapat mendukung dilaksanakannya penelitian yang sejenis.

2. Bagi Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*

Dengan mengetahui bahwa pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, lebih menguntungkan dalam kontribusi laba menggunakan sistem penjualan kredit, pihak perusahaan harus mengambil langkah meningkatkan penjualan kredit, karena selama ini perusahaan membatasi penjualan kreditya. Selanjutnya, pihak perusahaan tetap harus meningkatkan penjualan tunai, mengingat hasil dari penjualan tunai sangat penting digunakan untuk memperlancar arus kas perusahaan. Pihak perusahaan dapat menerapkan beberapa strategi,

seperti: (1) Perusahaan dapat memberikan diskon, (2) memperluas promosi dengan menggunakan media sosial *online*, (3) memasang spanduk di tempat umum dan membagikan brosur kepada warga, (4) sebelum menyetujui memberikan penjualan kredit, dianalisis terlebih dahulu kemampuan konsumen, (5) mempertegas dalam penagihan piutang kepada konsumen, (6) memberikan bonus kepada debitur yang melunasi hutangnya sebelum jatuh tempo. Sehingga laba yang diperoleh perusahaan akan meningkat dan usahanya berkembang pesat.

3. Bagi Konsumen

Dengan adanya sistem penjualan tunai dan penjualan kredit yang diterapkan oleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, konsumen dapat memilih sistem mana yang sesuai dengan kemampuannya. Untuk yang belum memegang uang saat ini, konsumen dapat memilih pembelian secara kredit. Namun, apabila konsumen sebagai pendorong, bisa membeli secara tunai dalam jumlah yang besar untuk mendapatkan diskon dari perusahaan.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya apabila akan melakukan penelitian di tempat penelitian yang sama diharapkan menggunakan variabel-variabel yang belum disebutkan dalam penelitian ini, seperti variabel jumlah modal yang dimiliki perusahaan, pelayanan kepada konsumen, dan lain-lain. Selain itu menggunakan periode penelitian yang terbaru agar mampu memberikan gambaran yang lebih luas.