

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data, pengujian hipotesis dan pembahasan maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Volume Penjualan pada periode 2005-2010 mengalami kenaikan, namun kenaikan tersebut tidak selalu diikuti oleh kenaikan Sisa Hasil Usaha (SHU) koperasi. Kenaikan volume penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2009. Kenaikan volume penjualan ini disebabkan para pengurus koperasi dapat mengoptimalkan unit usaha di KUD Sarwa Mukti untuk meningkatkan volume penjualan yang ditandai dengan kenaikan pada tahun 2008 sampai 2010. Sedangkan pada tahun 2006 volume penjualan mengalami penurunan yang disebabkan oleh penurunan dana cadangan koperasi dan donasi.
2. Sisa Hasil Usaha KUD selama periode 2005-2010 posisinya fluktuatif namun cenderung mengalami penurunan. Pada tahun 2006 koperasi mengalami kerugian yang cukup besar, hal ini mengindikasikan bahwa pada tahun 2006 KUD Sarwa Mukti tidak optimal dalam mengelola volume penjualan yang menyebabkan KUD Sarwa Mukti mengalami kerugian sehingga profitabilitas menjadi bernilai negatif.

3. Dari hasil perhitungan statistik analisis regresi, nilai regresi volume penjualan dengan Sisa Hasil Usaha KUD Sarwa Mukti adalah 0,002 dari angka tersebut maka hipotesis yang mengatakan bahwa volume penjualan memiliki pengaruh positif terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) KUD Sarwa Mukti diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan penarikan kesimpulan di atas, maka penulis mengajukan beberapa saran kepada KUD Sarwa Mukti sebagai sumbangsih dari upaya untuk merealisasikan kegunaan dari penelitian yang telah penulis laksanakan, antara lain:

1. Bagi perusahaan
 - a. Tingkat Sisa Hasil Usaha yang masih rendah dengan kecenderungan menurun menunjukkan bahwa KUD Sarwa Mukti belum dapat menghasilkan laba secara optimal. Sisa Hasil Usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal yang meliputi partisipasi anggota, skala usaha, perkembangan modal, keterampilan manajerial, dan kinerja pengurus sedangkan untuk faktor eksternal meliputi sistem prasarana, pelayanan, pendukung perkembangan koperasi, dan tingkat harga. Oleh karena itu, perusahaan harus melakukan evaluasi dan lebih memperhatikan faktor-faktor tersebut, sehingga tujuan perusahaan untuk mewujudkan keuangan yang sehat dan menghasilkan laba yang optimal dapat terealisasi. Dari hasil penelitian ini, volume penjualan

menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi SHU koperasi. Oleh karena itu, koperasi perlu meninjau kembali dan terus meningkatkan penjualan yang dimilikinya.

b. Upaya untuk meningkatkan Sisa Hasil Usaha KUD Sarwa Mukti yaitu dengan meningkatkan dan mengelola dengan baik faktor-faktor penentu volume penjualan, yaitu dengan cara :

- 1) Peningkatan dan perbaikan kebijakan penjualan yang ditanamkan KUD Sarwa Mukti. Sehingga dapat menghasilkan volume penjualan yang efisien.
- 2) Ditingkatkannya volume penjualan dan pendapatan dari setiap unit usaha KUD Sarwa Mukti, khususnya penjualan susu, karena memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap penjualan yang diperoleh.
- 3) Peningkatan penjualan susu dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi susu dari para anggota, juga kepada peternak/ anggota agar lebih aktif dan menyetorkan semua hasil produksi susunya kepada KUD Sarwa Mukti.
- 4) Unit usaha penjualan mako dan waserda agar lebih ditingkatkan lagi, yaitu dengan bekerja sama dengan pihak ketiga secara tepat dan selektif, yang mampu menyediakan bahan baku atau barang-barang sembako yang berkualitas dengan harga yang relatif murah.

2. Bagi penelitian selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama, penulis menyarankan untuk melakukan perluasan objek penelitian tidak hanya dilakukan pada satu koperasi saja, agar dapat digeneralisasikan dan dilakukan studi banding bagaimana keadaan koperasi di Indonesia.

