

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Harga Jual berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018. Besarnya nilai Harga Jual akan berbanding terbalik dengan meningkatnya Volume Penjualan.
- 2) Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018. Besarnya nilai Volume Penjualan akan diikuti dengan besarnya nilai Laba Bersih.

5.2 Saran

Setelah penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian tentang Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Serta Implikasinya Terhadap Laba Bersih maka penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat digunakan oleh Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 sebagai berikut :

5.2.1 Saran Praktis

Bagi Perusahaan :

- 1) Hasil penelitian telah membuktikan bahwa Harga Jual berpengaruh terhadap Volume Penjualan. Dalam menentukan harga jual, perusahaan tidak hanya memperhatikan laba dan menutupi biaya produksi, namun juga perusahaan harus melihat harga jual produk pesaing agar harga jual yang dipasaran bisa bersaing dengan harga jual perusahaan lain. Sehingga dengan harga jual yang ditetapkan tidak menurunkan volume penjualan yang di targetkan. Selain itu untuk dapat meningkatkan Volume Penjualan perusahaan juga dapat melakukan berbagai strategi pemasaran seperti memberikan promosi kepada para konsumen, hal ini berguna untuk menjaga citra dan nama baik perusahaan yang menunjang terhadap keberlangsungan jual beli di kemudian hari.
- 2) Hasil penelitian telah membuktikan bahwa Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih. Perusahaan diharapkan dapat terus meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan volume penjualan, selain itu juga perusahaan harus melakukan efisiensi atas biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Salah satunya adalah efisiensi biaya operasional, misalnya pengurangan biaya utilitas serta biaya umum dan administrasi.

Bagi Investor:

- 1) Investor dapat menggunakan volume penjualan sebagai acuan dalam melakukan investasi. Namun investor juga hendak melakukan analisa pada faktor lainnya karena masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi

laba bersih, walaupun dalam penelitian yang dilakukan volume penjualan memiliki hasil berpengaruh terhadap laba bersih, sehingga investor bisa tepat dalam memilih keputusan untuk melakukan investasi di perusahaan yang bersangkutan.

5.2.2 Saran Akademis

1) Bagi Pengembangan Ilmu

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, sebagai sumber informasi dan sebagai sumbangan pemikiran dalam mengembangkan disiplin ilmu akuntansi keuangan, serta berkontribusi dalam pengembangan penelitian khususnya mengenai Harga Jual, Volume Penjualan dan Laba Bersih, serta sebagai masukan dan tambahan referensi bagi para pembaca khususnya dalam ilmu akuntansi keuangan.

2) Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan pada penelitian selanjutnya untuk melakukan penelitian dengan metode yang sama tetapi dengan variabel, unit analisis dan sampel yang berbeda agar diperoleh kesimpulan yang mendukung teori dan konsep diterima secara umum.