

ABSTRAK

ADIN NOVALA. Pengaruh Penjualan Kredit dan Potongan Harga terhadap Volume Penjualan pada Koperasi Karya Husada RSUP Persahabatan di Jakarta Timur. Skripsi. Jakarta : Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. 2013

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan kredit dan potongan harga terhadap volume penjualan pada koperasi karya husada RSUP Persahabatan di Jakarta Timur.

Metode yang digunakan penelitian ini adalah ekspos fakto dengan pendekatan korelasional. Jenis data yang digunakan adalah *time series* selama 3 tahun yang datanya diambil setiap bulan, yaitu pada periode Januari 2010 sampai dengan Desember 2012, dengan data sekunder yang didapat dari Koperasi Karya Husada. Pengolahan data dengan menggunakan program SPSS 16.0.

Hasil teknik analisis data sebagai berikut : semua variabel dalam penelitian ini berdistribusi normal. Persamaan regresi ganda yang diperoleh = $99658699,759 + 0,808 X_1 + 200,051 X_2$. Uji koefisien regresi secara simultan diperoleh nilai signifikansi 0,001 yang angka tersebut lebih kecil dari alpha (0,05). Hal ini menunjukkan regresi signifikan dan berpengaruh secara simultan. Uji koefisiensi regresi secara parsial menggunakan tabel *Coefficients*. Pengujian variabel X_1 (penjualan kredit) diperoleh $t_{hitung} = 4,663$ yang lebih besar dari $t_{tabel} = 2,037$. Hal ini menunjukkan variabel X_1 berpengaruh secara signifikan terhadap Y. Pengujian variabel X_2 (potongan harga) diperoleh $t_{hitung} = 5,299$ yang lebih besar dari $t_{tabel} = 2,037$. Hal ini menunjukkan variabel X_2 berpengaruh secara signifikan terhadap Y.

Nilai R Square adalah sebesar 0,659, artinya seluruh variabel bebas (penjualan kredit dan potongan harga) dapat menjelaskan variabel terikat (volume penjualan) sebesar 56,9%. Sedangkan sisanya sebesar 34,1% diterangkan oleh variabel lain.

Model regresi dalam penelitian ini terbebas dari penyimpangan asumsi klasik, asumsi autokorelasi, multikolinieritas, dan heteroskedastisitas sudah terpenuhi dengan memakai penimbang *time series*. Asumsi normalitas telah terpenuhi dengan uji signifikansi One-Sample Kolmogorv-Smirnov Test. Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa ada pengaruh penjualan kredit dan potongan harga terhadap volume penjualan.

Kata Kunci : penjualan kredit, potongan harga, dan volume penjualan.

ABSTRACT

ADIN NOVALA. *The influence of credit sales and discounts to the sales volume on the Cooperative Karya Husada RSUP Persahabatan in East Jakarta. Sciption. Jakarta: concentration of cooperative Economic, Study Program of Economic, State University of Jakarta. 2013*

This study aims to determine how much influence the sale of the credits and discounts to the volume sales on the Cooperative Karya Husada RSUP Persahabatan in East Jakarta.

The research used exposure facto method with correlational approach. The type of data used is time series over the past 3 years this data is taken every month, beginning in January 2010 to December 2012, with the secondary data obtained from the Cooperative Karya Husada. Processing data using SPSS 16.0 program.

The results of data analysis techniques as follows: all of the variables in this study have normally distributed. Obtained multiple regression equations $= 99658699,759 + 0,808 X1 + 200,051 X2$. Test regression coefficient obtained significance value of 0.001 obtained the figure is lower than alpha (0.05). This shows a significant regression and effect simultaneously. Partial regression coefficient test using Coefficients table. Testing variable X1 (credit sales) obtained $t_{count} = 4.663$ greater than $t_{critical} = 2,037$. This shows the variables X1 significantly affect Y. Testing variable X2 (discounted price) obtained $t_{count} = 5,299$ greater than $t_{critical} = 2,037$. This shows the variable X2 significantly affect Y.

Rated R Square is equal to 0,659, meaning that all the independent variables (credit sales and discounts) can explain the dependent variable (sales volume) of 65.9%. While the remaining 34.1% is explained by other variables.

Regression model in this study free of irregularities classical assumptions, assumptions autocorrelation, multikolinieritas, and heteroscedasticity has also been solved by using time series. The assumption of normality was met by the One-Sample Kolmogorv-Smirnov Test. Based on these results it can be concluded that there is influence credit sales and discounts to the volume sales.

Keywords: *credit sales, discounts, and sales volume.*