

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh penulis terhadap PT. SUBUR SAKTI, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Metode penetapan harga yang dilakukan PT. SUBUR SAKTI ialah *Mark-up Pricing*. Penerapan metode ini untuk mendapatkan harga jual setelah biaya total atas produk ditambah dengan sejumlah profit yang diinginkan perusahaan. Selain itu juga perusahaan menerapkan sejumlah strategi untuk meningkatkan volume penjualannya diantaranya diskon tunai, diskon musiman, dan syarat pembayaran lebih lama.
2. Berdasarkan hasil penelitian, secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa harga jual mempengaruhi besarnya volume penjualan sepatu PT. SUBUR SAKTI. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan korelasi Pearson yang menunjukkan pengaruh yang positif dan sangat kuat sekali. Secara keseluruhan berdasarkan uji t hitung didapat bahwa nilai signifikan rata-rata lebih kecil dari signifikan korelasi, sehingga  $H_0$  ditolak, artinya ada pengaruh antara metode penetapan harga dengan volume penjualan.

#### 5.2 Saran

Semakin ketatnya persaingan antar perusahaan sejenis dalam meningkatkan volume penjualannya, maka penulis berusaha mengemukakan saran-saran sebagai pertimbangan bagi perusahaan untuk menghadapi persaingan tersebut yaitu :

- Perusahaan harus dapat terus mempertahankan harga yang bersaing sehingga produknya laku dipasaran dan terus meningkatkan volume penjualannya.
- Perusahaan harus dapat memberikan rangsangan bagi *buyer* agar membeli dalam jumlah besar.
- Perusahaan harus dapat menjaga hubungan yang baik dengan *buyer*.