

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada penelitian kasus ini PT.Marga Sandang menggunakan kebijakan harga dengan metode mark up yaitu penetapan harga yang berorientasi pada biaya dimana produsen menetapkan harga jual untuk satu unit ditambah dengan suatu jumlah yang diinginkan perusahaan yang disebut laba.
2. Pengaruh kebijakan harga dapat dilihat dari volume penjualan pada PT.Marga sandang dari 2002 sampai 2006, walaupun PT.Marga Sandang mengalami penurunan volume penjualan dari tahun 2002 ke 2003, PT. Marga Sandang bisa meningkatkan volume penjualannya pada tahun 2006 dengan meningkatkan strategi pemasaran dan menjaga kualitas produk yang bagus, selain itu juga dengan kebijakan harga yang tepat oleh PT. Marga Sandang pada thn 2006, bisa meningkatkan kembali volume penjualannya.

5.2 Saran

Setelah penelitian yang dilakukan penulis terhadap PT. Marga Sandang mengenai pengaruh kebijakan harga terhadap volume penjualan, penulis dapat memberikan saran terhadap perusahaan, yaitu:

1. Dengan semakin banyaknya perusahaan yang bergerak dalam industri textile membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Untuk mengatasi persaingan ini maka perusahaan melakukan pengembangan produk untuk menyesuaikan produk yang dihasilkannya dengan perubahan kebutuhan dan selera konsumen yang terjadi agar perusahaan dapat mempertahankan produknya dalam persaingan pasar. Namun perusahaan dalam melakukan pengembangan produk sebaiknya tidak menunggu permintaan dari konsumen. Perusahaan harus lebih peka terhadap perkembangan dan perubahan selera yang terjadi di masyarakat dan berani melakukan inovasi atas produknya.
2. Sebaiknya perusahaan memperbanyak variasi produk yang ditawarkan sehingga perusahaan dapat memberikan lebih banyak pilihan bagi konsumen agar konsumen tidak beralih ke produk pesaing. Selain itu, dengan tersedianya berbagai produk yang disediakan oleh perusahaan maka apabila salah satu penjualan produknya mengalami penurunan, dapat ditutupi dengan penjualan produk lainnya sehingga total penjualan perusahaan dapat dipertahankan dan tidak mengalami penurunan yang lebih besar lagi.

3. Perusahaan perlu mengadakan pengawasan kualitas secara baik agar kualitas dari produk tersebut tidak menurun. Kalau terjadi penurunan terhadap kualitas produk, maka akan mempengaruhi citra konsumen terhadap produk tersebut, dengan demikian akan menurunkan tingkat penjualan yang mempunyai hubungan langsung dengan hidup perusahaan.