

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

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

1. Berdasarkan hasil analisis statistic
  - Dari hasil analisis statistic, diketahui koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0,950 yang berarti kebijakan harga yang tepat diikuti dengan meningkatnya volume penjualan.
  - Koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 90,43% menunjukkan adanya pengaruh kebijakan harga terhadap volume penjualan sebesar 90,43% dan sisanya sebesar 9,57% dipengaruhi oleh faktor lain.
2. Pada penelitian kasus ini PT"X" menggunakan 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.
3. Kita lihat volume penjualan pada PT"X" dari 2003 sampai 2005, walaupun PT"X" mengalami penurunan volume penjualan dari tahun 2003 ke 2004, PT"X" bisa meningkatkan volume penjualannya pada tahun 2005 dengan meningkatkan strategi pemasaran dan menjaga kualitas produk yang

bagus, selain itu juga dengan kebijakan harga yang tepat oleh PT"X" pada thn 2005, bisa meningkatkan kembali volume penjualannya.

## 5.2 Saran

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

- Perusahaan harus lebih jeli dan peka lagi dengan situasi pasar yang ada, sehingga dengan begitu perusahaan dapat membaca situasi pasar yang ada, misalnya: dapat membaca permintaan pasar terhadap produk, apa yang dilakukan oleh pesaing.
- Perusahaan harus lebih komitmen lagi dengan prinsipnya yang selalu menjaga kualitas produknya, karena dengan itu perusahaan akan memperoleh keuntungan, seperti: mendapatkan loyalitas konsumen, dengan standarisasi kualitas yang tinggi akan menimbulkan "*brand images*" terhadap masyarakat, yang akan berakibat pada keunggulan perusahaan terhadap perusahaan- perusahaan pesaing dan juga akan meningkatkan volume penjualan.