

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Hasil kuantifikasi data yang dimasukkan dalam skala Penetapan Harga, yang dilaksanakan di PT. Sinar Makmur Lestari Bandung, hasilnya menunjukkan bahwa para agen PT. Sinar Makmur Lestari Bandung telah memiliki kriteria cukup baik dalam melaksanakan kegiatan Penetapan Harga untuk mengarahkan para pelanggan melakukan pembelian.
2. Hasil penjualan para agen PT. Sinar Makmur Lestari Bandung dan keterangan pencapaian target para agen menunjukkan bahwa target yang ditetapkan PT. Sinar Makmur Lestari Bandung kepada para agennya tidak dapat dipenuhi oleh para agen. Namun demikian, dari hasil kuantifikasi data yang dimasukkan dalam skala Volume Penjualan di PT. Sinar Makmur Lestari Bandung, hasilnya menunjukkan bahwa PT. Sinar Makmur Lestari Bandung dalam Volume Penjualannya telah memiliki kriteria baik dalam melaksanakan kegiatan penjualannya dengan mengarahkan para pelanggan melakukan pembelian.
3. Penetapan harga yang dilaksanakan di PT. Sinar Makmur Lestari Bandung telah memberikan peningkatan pada volume penjualannya yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan di antara penetapan harga dengan volume penjualannya. Hal ini menunjukkan bahwa penetapan harga dapat diandalkan untuk memprediksi volume penjualan para agen.

## 5.2 Saran

Adapun saran-saran yang disampaikan penulis kepada pihak manajemen PT. Sinar Makmur Lestari Bandung dan bagi penelitian selanjutnya, sebagai berikut:

1. Pihak manajemen perusahaan dalam upaya meningkatkan Volume Penjualan dapat dilakukan dengan meningkatkan kemampuan para tenaga Penetapan Harga, misalnya dengan memberikan pendidikan, keterampilan, motivasi, kesempatan berprestasi, tingkat penghasilan, jaminan sosial, sarana, dan fasilitas yang tersedia.
2. Bagi penelitian selanjutnya yang sejenis, diharapkan dapat memasukkan variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini, seperti kualitas pelayanan, *store atmosphere*, kinerja sumber daya manusia dan sebagainya, serta menggabungkannya dengan penetapan harga dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Selain itu dapat pula dikembangkan dimensi-dimensi penetapan harga dan volume penjualan menurut pendapat ahli yang lain. Dengan demikian, diharapkan hasil yang dicapai dapat diambil suatu generalisasi yang lebih luas pula.