

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Proses pelaksanaan penetapan harga yang dilakukan oleh PT. Gajahmada Buana Perkasa dalam meningkatkan volume penjualan sesuai dengan hasil penelitian, yaitu sebagai berikut: tanggapan responden terhadap harga produk cokelat butiran atau meses yang telah ditetapkan sesuai dengan kemampuan konsumennya dengan nilai top two boxes sebesar 80%, harga yang ditetapkan sesuai dengan keinginan konsumen 26%, harga yang ditetapkan sesuai dengan produknya 22%, harga yang ditetapkan sama dengan harga pesaing 22%, tidak ada responden yang menyatakan harga yang ditetapkan lebih mahal dari harga pesaing, harga yang ditetapkan lebih murah dari harga pesaing 92%, harga akhir yang ditetapkan merupakan harga yang paling sesuai keinginan konsumen 24%.
2. Dalam meningkatkan volume penjualan produk cokelat butiran atau meses PT. Gajahmada Buana Perkasa, salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan menetapkan harga yang tepat. Untuk mengetahui bagaimana peranan penetapan harga terhadap volume penjualan, berikut ini adalah data rencana dan realisasi penjualan yang telah dicapai:

**Table 5.1**  
**Data Rencana dan Realisasi Penjualan Cokelat GBP Merah**  
**PT. Gajahmada Buana Perkasa (Bulan Januari - Mei 2005)**  
**(dalam kilogram)**

2005	Rencana	Realisasi
Januari	2500	2448
Februari	2700	2660
Maret	3500	3.446
April	3500	3040
Mei	3000	2825

Sumber : PT. Gajahmada Buana Perkasa, 2006.

Pada data rencana dan realisasi penjualan cokelat butiran atau meses GBP Merah PT. Gajahmada Buana Perkasa di atas terlihat bahwa terjadi kenaikan volume penjualan pada bulan Januari sampai Maret, kemudian terjadi penurunan volume penjualan pada bulan April sebesar 406 kilogram, kemudian terjadi kembali penurunan pada bulan Mei sebesar 220 kilogram, total penurunan volume penjualan dari bulan April dan Mei sebesar 626 kilogram. Berdasarkan realisasi data penjualan di atas, ternyata tidak pernah mencapai target, hal ini kemungkinan besar disebabkan oleh tidak tepatnya bauran pemasaran yang digunakan.

3. Pengaruh antara pelaksanaan penetapan harga terhadap volume penjualan di PT. Gajahmada Buana Perkasa adalah sebesar 5,17% berarti masih terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan disamping penetapan harga sebesar 94,83%, diantaranya cita rasa produk, kualitas produk, promosi produk, distribusi, dan pelayanan para karyawan

perusahaannya. Sedangkan dari perhitungan uji signifikansi (uji T) didapat  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $-1,5977 < 2,02$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak, ini berarti bahwa pelaksanaan penetapan harga tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan.

## 5.2 Saran

Di bawah ini terdapat beberapa saran yang yang diberikan penulis, yaitu:

1. Dari hasil perhitungan koefisien determinasi sebesar 5,17% berarti masih terdapat faktor lain sebesar 94,83% yang mempengaruhi volume penjualan produk coklat butiran di PT. Gajahmada Buana Perkasa seperti cita rasa produk, kualitas produk, promosi produk, dan kinerja para karyawan perusahaannya. Untuk itu disarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh pelaksanaan penetapan harga terhadap volume penjualan, atau dengan pengaruh-pengaruh lainnya seperti cita rasa produk, kualitas produk, promosi produk, distribusi, dan pelayanan para karyawan perusahaannya
2. Sebaiknya PT. Gajahmada Buana Perkasa dalam menetapkan harganya tidak sering melakukan perubahan sehingga dipercaya oleh para konsumennya, memberikan potongan harga yang menarik bagi para agennya, tetap menjalin hubungan baik dengan para agennya, mengadakan penelitian pasar dan mencari informasi tentang pesaing.
3. Untuk lebih meningkatkan volume penjualannya, PT. Gajahmada Buana Perkasa sebaiknya gencar melakukan promosi penjualan di media cetak,

media elektronik dan mensponsori kegiatan-kegiatan tertentu agar produknya lebih dikenal luas oleh para konsumennya serta memperluas jaringan distribusi penjualannya sampai ke pelosok-pelosok.