

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang penulis lakukan tentang tingkat penetapan harga terhadap volume penjualan pada Dealer CV Sumber Mulia Motor Blitar, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Tingkat penetapan harga berpengaruh dan bersifat positif terhadap volume penjualan yang menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan akan berubah searah dengan tingkat penetapan harga yang dikeluarkan perusahaan.
2. Volume penjualan CV. Sumber Mulia Motor setiap bulan mengalami fluktuasi. Volume penjualan cenderung turun salah satu penyebabnya adalah tingkat penetapan harga yang tidak maksimal. Seiring dengan berubahnya tingkat penetapan harga maka volume penjualan akan ikut berubah.
3. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan variabel penetapan harga mempunyai pengaruh signifikan dan positif terhadap volume penjualan pada Dealer Yamaha CV. Sumber Mulia Motor.
4. Hasil Uji t dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ menunjukkan bahwa variabel penetapan harga (X) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan (Y) pada Dealer Yamaha CV Sumber Mulia Motor.

B. Saran

Berdasarkan uraian pembahasan dan kesimpulan yang telah didapat maka dalam kesempatan ini penulis ingin memberikan saran berkaitan dengan permasalahan yang di bahas dalam laporan ini, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam pelaksanaannya Dealer CV Sumber Mulia Motor harus mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat suatu harga seperti permintaan dan penawaran, keadaan perekonomian, atau persaingan agar dalam pelaksanaannya mampu mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen yang terkait dengan harga produk.
2. Sebaiknya Dealer CV Sumber Mulia Motor menetapkan strategi-strategi penetapan harga produk yang akan digunakan, agar konsumen dapat tertarik melakukan pembelian sepeda motor. Misalnya dengan memberikan harga diskon, penetapan harga berdasarkan nilai,.
3. Dengan mengikuti pameran, dimana secara langsung produk tersebut dapat dilihat oleh masyarakat sehingga konsumen mampu menilai kualitas produk dan konsumen dapat membandingkan harga dan kualitas produk tersebut dengan produk lain yang sejenis, sehingga akan dikenal oleh masyarakat luas. Dengan dilakukannya promosi dengan baik maka volume penjualan dapat semaksimal mungkin diperoleh perusahaan.