

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang sudah dijelaskan, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pada UD. Sumber Damai Blitar terdapat permasalahan dalam usahanya terkait harga penjualan yang terlalu tinggi. Dari hal tersebut berakibat pada menurunnya tingkat volume penjualan perusahaan.
2. Permasalahan yang timbul pada UD. Sumber Damai Blitar disebabkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhinya baik faktor internal maupun dari faktor eksternal perusahaan, antara lain:
 - a. Harga jual yang tinggi dibandingkan dengan pesaing
 - b. Keadaan persaingan pasar
 - c. Tingkat penghasilan masyarakat
 - d. Elastisitas permintaan terhadap barang yang dihasilkan perusahaan
3. Permasalahan yang timbul pasti akan menimbulkan akibat pada perusahaan, akibat dari permasalahan tersebut adalah:
 - a. Menurunnya tingkat volume penjualan
 - b. Tidak tercapainya tujuan perusahaan
 - c. Berkurangnya konsumen terhadap minat beli produk
4. Langkah pemecahan masalah yang dapat dilakukan oleh perusahaan antara lain dengan cara menstabilkan atau menurunkan harga sebesar Rp 73.000 dari harga awal produk yang telah berlaku.

5. Dari hasil perhitungan regresi linier sederhana yang digunakan sebagai peramalan penjualan pada 3 tahun kedepan dapat diketahui bahwa dengan penurunan harga jual maka volume penjualan perusahaan akan mengalami peningkatan.

B. Saran

Berikut ini beberapa saran yang dapat digunakan perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapinya, khususnya mengenai penurunan harga jual untuk meningkatkan volume penjualan.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu menurunkan harga jual untuk meningkatkan volume penjualan.
2. Perusahaan sebaiknya menentukan kebijakan harga terhadap tingkat penjualan produknya harus selalu dijaga dan meningkatkan lagi dalam memberikan informasi memperbaharui harga agar penjualan meningkat menjadi lebih maksimal.
3. Perusahaan perlu mencari distributor bahan baku yang digunakan dalam produksi barang agar harga jual dapat diturunkan, serta volume dapat meningkat dan perusahaan mendapatkan keuntungan yang tinggi dari hasil penjualan yang diperoleh.
4. Perusahaan perlu menjaga hubungan kerjasama yang baik antara perusahaan dengan para perantara (pedagang besar maupun retailer) agar terjalin kerjasama yang baik dan saling menguntungkan, karena perantara berperan penting dalam kegiatan penjualan produk perusahaan, serta saling mendukung satu sama lain untuk keberhasilan bersama. Dengan hal

tersebut maka dapat membantu tercapainya tujuan perusahaan sesuai dengan target yang ditetapkan dan diinginkan oleh perusahaan.