

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Volume penjualan di CV. Lang Buana mengalami penurunan yang signifikan, ini dibuktikan dari laporan penjualan selama tahun 2015, 2016, 2017 yang terus menurun, penurunan yang sangat drastis dan mencolok ada di tahun 2017.
- 2) Didalam volume penjualan, responden memberikan tanggapan yang kurang, dibuktikan dari hasil rata-rata variabel yang ada dibawah nilai standart, apabila lebih jeli dilihat nilai rata-rata soal yang mendapatkan skor paling rendah adalah di pendistribusian bibit yang tepat waktu membuat volume penjualan naik, ini berarti konsumen merasa belum puas dengan ketepatan waktu dalam proses pendistribusian bibit. Kemudian dapat diketahui dari laporan penjualan maka pendapatan tertinggi selama 3 tahun terakhir ada pada tahun 2015 dan pendapatan terendah dengan jumlah volume penjualan yang terendah juga ada pada tahun 2017, hal ini disebabkan karena harga jual bibit di CV. Lang Buana Blitar yang sedikit lebih tinggi sehingga konsumen memilih untuk membeli diperusahaan lain. Variabel harga membuktikan bahwa responden menyumbangkan kontribusi yang kurang dengan nilai yang dicapai kurang dari standart, ini

berarti konsumen belum merasa puas atas keterjangkauan harga yang ditentukan perusahaan CV. Lang Buana Blitar.

- 3) Variabel harga memberikan pengaruh yang positif dan juga cukup signifikan dampaknya terhadap volume penjualan bibit di CV. Lang Buana Blitar.

## **B. Saran**

Dengan hasil yang didapatkan dalam penelitian ini dan juga kesimpulan diatas, maka selanjutnya penulis akan menyampaikan saran dengan harapan memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang bersangkutan terkait penelitian ini. Saran-saran itu adalah sebagai berikut:

- 1) CV. Lang Buana diharapkan untuk memperhatikan harga jual bibit yang ditetapkan pesaing sebagai acuan untuk menetapkan harga jual di CV. Lang Buana, juga diharapkan untuk lebih menstabilkan harga dengan menurangi harga jual bibit, sehingga akan memperoleh harga jual yang lebih stabil, lebih terjangkau dan sesuai dengan yang diharapkan konsumen.
- 2) Harga jual memiliki dampak yang kuat terhadap volume penjualan, ini menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh yang besar terhadap peningkatan volume penjualan. Namun harga jual bibit tetap perlu untuk mendapatkan perhatian dan pembenahan dalam pengaplikasian didalam perusahaan, agar volume penjualan bisa meningkat dan laba yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat.