

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari uraian bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis membuat suatu kesimpulan dan mencoba memberikan saran kepada PT Sumber Gaya Azhar Palembang mengenai aktivitas pemasaran khususnya tentang penetapan harga yang diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi perusahaan.

5.1 Kesimpulan

Hasil perhitungan koefisien korelasi secara keseluruhan antara harga dan volume penjualan Taman Bukit Azhar type 48 sebesar 0,91, type 72 sebesar -0,40. Ini berarti untuk type 72 antara penetapan harga dan volume penjualan mempunyai pengaruh yang negatif yaitu menurunnya pendapatan penjualan perusahaan. Sedangkan untuk Villa Sungai Buah type 36 sebesar 0,86, type 45 sebesar 0,91, type 54 sebesar 0,89. Dan untuk Villa Azhar 2 type 45 sebesar 0,71, type 54 sebesar 0,70, type 72 sebesar 0,64, type 100 sebesar 0,57 dan type 125 sebesar 0,57. Ini berarti antara penetapan harga dan volume penjualan mempunyai pengaruh yang positif yaitu menaikkan pendapatan penjualan perusahaan.

5.2 Saran

1. Karena harga berpengaruh terhadap volume penjualan, dan masih belum tercapainya target penjualan, maka perusahaan dalam hal ini sebaiknya lebih memperhatikan kembali upaya-upaya dalam memenuhi pencapaian target penjualan. Upaya-upaya tersebut yaitu selain meninjau kembali faktor yang mempengaruhi kebijakan dalam penetapan kenaikan harga, salah satu faktor yang terpenting lainnya juga dengan meninjau kembali bagaimana kegiatan operasional yaitu kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan, karena terlihat dari penjualan Taman Bukit Azhar, Villa Sungai Buah dan Villa Azhar 2 ini yang mempunyai rentang waktu cukup lama dalam memenuhi target penjualan. Hal ini berarti bahwa

kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan masih belum maksimal, maka upaya-upaya yang seharusnya dilakukan perusahaan untuk memenuhi atau mencapai target penjualan yang telah ditentukan yaitu dengan melakukan kegiatan promosi penjualan tambahan seperti dengan pemberian *discount* (potongan pembelian), hadiah untuk setiap pembeli pertama, dan memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi penjualan rumah.

2. Selain itu juga perusahaan sebaiknya menggunakan media cetak sebagai sarana promosi agar produk yang ditawarkan perusahaan dapat lebih dikenal oleh masyarakat dengan tujuan volume penjualan dapat memenuhi target yang telah ditetapkan.