

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

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

5.1 Kesimpulan

1. Hasil perhitungan koefisien korelasi secara keseluruhan antara harga dan volume penjualan mebel memiliki hubungan atau korelasi positif, antara lain korelasi pada Kursi Jati (K1) sebesar 0,302, Kursi Makan Sunokling (K2) sebesar 0,898, Kursi Makan Biasa (K3) sebesar 0,779, Kursi Ukir (K4) sebesar 0,89, Kursi Makan Beludru (K5) sebesar 0,244, Kursi Rotan (K6) sebesar 0,114, Meja Rias (M1) sebesar 0,114, Meja Jati (M2) sebesar 0,994, Meja Ketapang (M3) sebesar 0,557, Meja Ukir Kaki Ikan (M4) sebesar 1, Meja Oshin (M5) sebesar 0,723, Meja TV (M6) sebesar 0,91, Lemari Pakaian (L1) sebesar 0,92, Lemari Hias (L2) sebesar 0,688, Lemari Minimalis (L3) sebesar 0,667, Lemari Jati (L4) sebesar 0,729. Secara garis besar, seluruh barang di atas mempunyai korelasi positif baik itu lemah, sedang, maupun kuat. Ini berarti antara harga jual dan volume penjualan mempunyai pengaruh yang positif yaitu menaikkan pendapatan penjualan perusahaan.

5.2 Saran

1. Perusahaan sebaiknya mempertahankan produk-produk yang memiliki tingkat korelasi harga dan volume penjualan yang kuat dan meningkatkan produk-produk mebel yang memiliki korelasi sedang dan lemah.

2. Perusahaan sebaiknya lebih memperhatikan kembali upaya-upaya dalam memenuhi pencapaian target penjualan, karena walaupun harga mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan tetapi target penjualan yang diharapkan belum tercapai. Salah satunya dengan cara melakukan kegiatan promosi menggunakan media cetak seperti memberikan potongan harga pada waktu-waktu tertentu, memberikan bingkisan bagi pelanggan tetap, dan sebagainya.