

BAB V
PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian diatas maka kesimpulannya adalah :

1. Penerapan Penetapan harga yang terdiri dari potongan harga dan harga geografis yang diberikan oleh perusahaan PT. Kemas Super Indonesia secara simultan berpengaruh signifikan, dengan nilai sig. 0.000 untuk potongan harga dan 0.018 untuk harga geografis lebih kecil dari nilai alpha (0,05). Persamaan regresi yang dihasilkan $Y = -3.082 + 0.686$ (Potongan Harga) + 1.437 (Harga Geografis)
2. Hasil uji secara parsial menunjukkan pengaruh secara individu (*parsial*) dari strategi harga yang terdiri atas potongan harga (X_1) dan penetapan harga geografis (X_2) berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan, ditunjukkan oleh nilai sig.t sebesar 0.000 (potongan harga) dan 0.018 Harga geografis, yang nilainya lebih kecil dari nila alpha (0,05).
3. Selanjutnya, dari hasil analisis dapat diketahui bahwa strategi harga yang berpengaruh lebih dominan adalah faktor strategi potongan harga dengan nilai sumbangan efektif sebesar 39.33 % lebih besar dari nilai sumbangan efektif penetapan harga geografis sebesar 11.71 % dengan total sumbangan efektif sebesar 51.04 %.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan penelitian dan kesimpulan diatas maka dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Dengan adanya penelitian ini diketahui bahwa peningkatan volume penjualan karton di Perusahaan PT. Kemas Super Indonesia ternyata dipengaruhi oleh kedua strategi penetapan harga. Oleh karena itu, untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan, maka disarankan agar perusahaan lebih meningkatkan volume penjualan melalui strategi penetapan harga saat ini dan mencoba strategi penetapan harga yang lain.
2. Dari penelitian yang telah dilakukan potongan harga dan harga geografis merupakan variabel yang sangat memengaruhi volume penjualan. Maka disarankan agar perusahaan mempertahankan strategi itu agar keberlangsungan hidup suatu usaha dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2013. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Bayumedia publishing.
- Amstrong, Keller. 2006. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Ekawati, Febiana Mustika. 2001. *Pengaruh strategi Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Ketas pada Perusahaan CV. Setia Kawan Tulungagung*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang : Fakultas Ekonomi UNIKA Widya Karya.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Undip
- Hassan, Iqbal. 2002. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Kotler, Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip dan Amstrong. 2001. *Prinsip-prinsip pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Mardalis. 2010. *Metode penelitian*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Nurbiyanti, Titik dan Mahmud. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Kayon
- Puspitasari. 2007. *“Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Strategi Penetapan Harga “ Journal of Bussiness*.
- Sangadji, Etta mamang dan Sopiiah. 2010. *Metodologi Penelitian* .Yogyakarta : Andi
- Shinta, Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press
- Shinta Agustina . 2011. *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penetapan Harga*.1997. PT. Ikrar Mandiri Abadi.
- Simamora, Henry. 2000. *Manajemen Pemasaran internasional*. Jakarta : Salemba.
- Suharso, Puguh. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Bisnis* .Jakarta: INDEKS.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Strategi Harga*. Jakarta : CAPS.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Tujuan Penetapan Harga*. Jakarta : CAPS

Swasta, Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty.

Widyawati.2013. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penerapan Metode Murk Up dalam Penentuan Harga Jual Produk pada Usaha Amplang di samarinda*.*Journal of Bussiness*.



DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2013. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Bayumedia publishing.
- Amstrong, Keller. 2006. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Ekawati, Febiana Mustika. 2001. *Pengaruh strategi Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Ketas pada Perusahaan CV. Setia Kawan Tulungagung*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang : Fakultas Ekonomi UNIKA Widya Karya.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Undip
- Hassan, Iqbal. 2002. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Kotler, Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip dan Amstrong. 2001. *Prinsip-prinsip pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Mardalis. 2010. *Metode penelitian*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Nurbiyanti, Titik dan Mahmud. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Kayon
- Puspitasari. 2007. *“Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Strategi Penetapan Harga “ Journal of Bussiness*.
- Sangadji, Etta mamang dan Sopiah. 2010. *Metodologi Penelitian* .Yogyakarta : Andi
- Shinta, Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press
- Shinta Agustina . 2011. *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penetapan Harga*.1997. PT. Ikrar Mandiri Abadi.
- Simamora, Henry. 2000. *Manajemen Pemasaran internasional*. Jakarta : Salemba.
- Suharso, Puguh. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Bisnis* .Jakarta: INDEKS.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Strategi Harga*. Jakarta : CAPS.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Tujuan Penetapan Harga*. Jakarta : CAPS

