

yang di peroleh.

Dari penelitian dan hasil perhitungan di atas sudah dapat di buktikan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara strategi penetapan harga tersegmentasi dan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan (lelang) terhadap volume penjualan.

3. Perusahaan sebaiknya tetap mempertahankan serta semakin meningkatkan efektivitas penerapan strategi penetapan harga tersegmentasi dan strategi penetapan harga berdasarkan persaingan (lelang) yang sudah digunakan sekarang melalui model yang sesuai. Disisi lain akan lebih baik lagi apabila pihak manajemen perusahaan mempertimbangkan strategi penetapan harga diskon kuantitas khususnya bagi karyawan PG. Kebon Agung yang membeli gula melebihi batas standar pembelian gula yaitu 10 kilogram sehingga strategi ini juga dapat meningkatkan volume penjualan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi penetapan harga yang dilakukan PG. Kebon Agung Malang berupa penetapan harga tersegmentasi (X_1) dan penetapan harga berdasarkan

persaingan (lelang) (X_2) berpengaruh secara signifikan serta simultan terhadap volume penjualan (Y) di PG. Kebon Agung Malang, dengan pengaruh sebesar 75.81%. hal ini dapat dibuktikan dengan uji F dimana $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $54.835 > 3,25$, dengan nilai signifikan $F = 0.000$ lebih kecil dari $\alpha 0.05$. Demikian pula secara parsial ternyata variabel penetapan harga tersegmentasi (X_1) dan penetapan harga berdasarkan persaingan (lelang) (X_2) yang merupakan faktor dari strategi harga juga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan (Y) di PG. Kebon Agung Malang yang dapat dibuktikan dengan uji t dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $5.362 > 1,684$ (untuk X_1) dan $7.151 > 1,684$ (untuk X_2). Serta besarnya nilai R^2 atau R^2 yaitu sebesar 0.744, yang menyatakan besarnya pengaruh dari strategi penetapan harga terhadap volume penjualan.

2. Selanjutnya dari hasil pengujian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga mempunyai pengaruh yang lebih dominan terhadap volume penjualan (Y) adalah penetapan harga berdasarkan persaingan (lelang) (X_2). Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai sumbangan efektif dengan total kontribusi sebesar 75,81% yang terdiri dari 46,29% dari penetapan harga berdasarkan persaingan (lelang) (X_2) dan 29,52% dari penetapan harga tersegmentasi (X_1).

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan dan pembahasan hasil penelitian, dikemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi Pihak Perusahaan (PG Kebon Agung Malang)
 - a. Dengan adanya penelitian ini, diketahui bahwa volume penjualan

ternyata cukup dipengaruhi oleh penetapan harga tersegmentasi dan penetapan harga berdasarkan persaingan (lelang). Oleh karena itu agar PG Kebon Agung Malang dapat meningkatkan volume penjualannya, maka pihak manajemen perusahaan perlu mempertimbangkan lagi strategi penetapan harga yang lain agar dapat menarik minat konsumen. Selain itu, hal ini dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam rangka menentukan kebijakan yang akan diambil pada waktu mendatang, agar tujuan perusahaan dapat tercapai, dengan harapan agar dapat meningkatkan volume penjualan di PG Kebon Agung Malang.

- b. Dalam penerapan strategi penetapan harga tersegmentasi seharusnya perusahaan membedakan dalam penetapan harga terhadap karyawan tetap dan karyawan tidak tetap.

DAFTAR PUSTAKA

- Ameliana Sisca. 2009. *Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Kertas CV. Setia Kawan Tulungagung*, skripsi Universitas katolik Widya Karya Malang tidak diterbitkan.
- Amstrong, Gery dan Kotler philip. 2005. *Prinsip- prinsip Pemasaran*. edisi 8. Erlangga : Jakarta.
- Budiono, Teguh dan Ciptono Fandi. 2001. *Pemasaran Internasional*. BPF: Yogyakarta.
- Dajan, A. 1995. *Pengantar Metode Statistik*. Jilid I. Jakarta:Pustaka LP3ES Indonesia
- Ghozali, Imam. 2001. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Edisi 1. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Gulo W. 2005. *Metodologi Penelitian* .Gramedia: Jakarta.
- Hasan Iqbal. 2002. *Metodologi Penelitian*.Ghalia Indonesia: Jakarta.

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

- Ma'ruf Hendri.2006. *Pemasaran Ritel*. Gramedia Pustaka: Utama Jakarta.
- Milafinda Yunita. 2007. *Pengaruh Strategi Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Bihun Timur Jaya Lumajang*, skripsi Universitas katolik Widya Karya Malang tidak diterbitkan.
- Nachrowi Djalal Nachrowi. 2002. *Penggunaan Teknik Ekonometrika*. PT.Raja Grafindo Persada : Jakarta
- Saladin. 2003. *Teori Kebijaksanaan Harga* .Gramedia : Jakarta
- Santoso, Singgih. 2001. *Statistik Multivariant*. PT.Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Santoso, Singgih. 2003. *Statistik Multivariant*. PT.Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Santoso, Singgih. 2004. *Statistik Parametrik*. cetakan ke empat. PT.Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Steel, R.G.D and Torrie, J.H., 1995, *Principles and Procedures of statistics*, alih bahasa: Bambang sumantri (IPB), Cetakan keempat, Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Suharsimi, Arikunto. 2007. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : PT Rineka Cipta
- Susanto Novitra. 2005. *Pelaksanaan Price Policy Yang Tepat Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan*, skripsi Universitas katolik Widya Karya Malang tidak diterbitkan.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi 13. Liberty: Yogyakarta.
- Tjiptono Fandi. 2001. *Strategi Pemasaran*. Penerbit andi: Yogyakarta
- Wijaya, 2001, *Analisis Statistik dengan program SPSS 10.0*, Bandung:Penerbit Alfabeta

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA



Rasa.....

Dia datang begitu saja

Saat pergi dia datang, saat datang dia pergi.....

Dia datang menghembus nafas

Tak pernah mengerti dan tak dimengerti

Akankah Dia datang mengisi sunyi.....?

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

Tanpa jejak telapak kaki

Aku berlari kemari untuk menghibur diri

Dengan harapan jauh dihati ingin segera berhenti

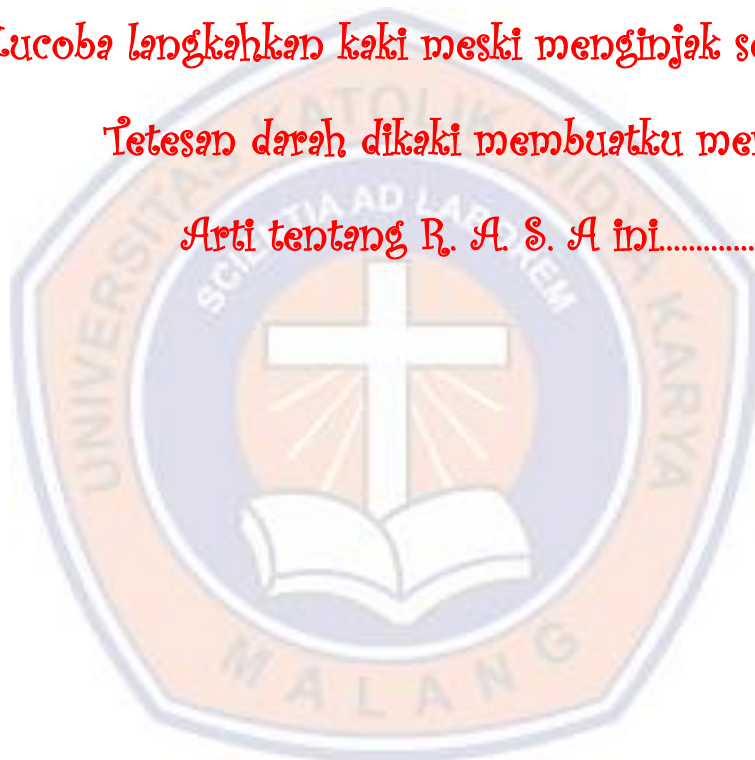
Tak kuasa kaki ini berlari hingga aku jatuhkan diri.....

Ketika aku sadar aku telah terdampar

Kucoba langkahkan kaki meski menginjak semak berduri

Tetes darah dikaki membuatku mengerti

Arti tentang R. A. S. A ini.....



^ ^
_