

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Pengusaha Kafe Tenda di Jalan Cisangkuy, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Perubahan kenaikan atau penurunan harga memiliki pengaruh terhadap Volume Penjualan Kafe Tenda di Jalan Cisangkuy. Beberapa pengusaha Kafe Tenda dalam menetapkan harga jual pada produk yang ditawarkan dirasa kurang sesuai dengan kualitas produk yang disajikan. Penetapan harga produk relatif mahal pada beberapa tenda daripada tenda yang lainnya.

Kebijakan harga yang dilakukan oleh para pengusaha kafe tenda di Jalan Cisangkuy, rata-rata menggunakan kebijakan harga yang berorientasi pada laba. Hal ini terlihat dari hasil penelitian dimana para pengusaha café ini menetapkan kebijakan harganya dengan cara memperhitungkan target laba berdasarkan investasi yang telah mereka tanamkan serta penjualan bersih untuk kemudian mereka memaksimalkan laba sebesar-besarnya. Sehingga mengakibatkan harga jual menjadi terasa mahal.

2. Volume penjualan yang diperoleh dari beberapa pengusaha kafe tenda rata-rata mengalami penurunan atau tetap. Adapun kenaikan pada volume penjualan tersebut relatif kecil.

3. Harga berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan hubungan atau korelasi antara harga jual terhadap volume penjualan diperoleh **hubungan yang sangat erat** diantara kedua variabel tersebut, dengan nilai korelasi 83,1% dan sisanya 16,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pengujian yang telah dipaparkan dan disimpulkan maka penulis mengajukan saran sebagai berikut:

1. Dari hasil kesimpulan diketahui bahwa strategi kebijakan harga berorientasi kepada laba yang dilakukan oleh para pengusaha kafe tenda di Jalan Cisangkuy belum tepat. Seharusnya kebijakan harga yang dilakukan adalah berorientasi kepada volume penjualan. Bila kebijakan harga hanya berorientasi pada laba, biasanya hanya akan menitik beratkan pada seberapa besar keuntungan yang ingin diperoleh dari setiap produk tanpa mempertimbangkan kesesuaian harga terhadap produk, serta tidak adanya pertimbangan terhadap biaya pembelian dan pengolahan produk tersebut.

Volume penjualan dapat ditingkatkan diantaranya bila harga diturunkan atau adanya potongan harga khusus, sesuai antara harga dan nilai atau manfaat yang akan diterima konsumen jika membelinya, kualitas produk dan pelayannya baik, serta rasanya yang enak atau khas.

2. Hendaknya dilakukan penelitian lebih lanjut untuk diperolehnya solusi yang lebih baik dalam hal peningkatan volume penjualan para pengusaha kafe tenda di daerah sekitar Jalan Cisangkuy. Peneliti menyarankan dilakukan penelitian kembali selain variabel harga.

Hal tersebut dimaksudkan karena disana masih terlihat permasalahan-permasalahan lain yang perlu diungkap atau diteliti lebih lanjut seperti variabel diferensiasi produk. Variabel diferensiasi produk mengindikasikan sebagai salah satu faktor lain yang menyebabkan turunnya volume penjualan di kafe tenda di Jalan Cisangkuy.

3. Hendaknya penelitian selanjutnya tidak ditujukan kepada produsen, tetapi ditujukan kepada konsumen, agar pemecahan masalah menjadi lebih baik lagi karena dilakukan dari dua sisi yaitu dari sisi produsen dan sisi konsumen.