

## **BAB V**

### **P E N U T U P**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan mengenai pengaruh harga dan biaya promosi maka dapat disajikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Menurut pandangan Islam mengenai harga dan promosi dalam perusahaan adalah tidak dibenarkan apabila dalam memperoleh keuntungan itu mendapatkan keuntungan lebih dari 2,5% dari modal awal. Namun Islam menganjurkan dalam proses perdagangan mengenai harga ialah dapat memuaskan dan tidak memberatkan dalam proses jual beli. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan, dengan begitu maka perusahaan akan mendapatkan kepercayaan yang lebih dari konsumen. Dampak harga dan promosi dalam mempengaruhi Volume penjualan perusahaan menurut pandangan Islam yaitu, sangat berpengaruh dan saling terikat antara satu sama lainnya. Harga dan promosi merupakan faktor penunjang dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan. Dan hal penentuan harga, pemerintah ikut andil dalam menetapkannya dengan tujuan agar tidak ada pedagang/produsen yang mau mempermainkan masalah harga. Begitu pula dengan promosi, di dalam Islam tidak ada larangan untuk mempromosikan produk/jasa perusahaan selama barang/jasa itu Halal dan tidak merugikan konsumen apalagi perusahaan tersebut.

2. Berdasarkan hasil analisis menggunakan program SPSS, diperoleh nilai sig. harga adalah 0,017 dan promosi 0,010, nilai signifikan harga dan promosi masih lebih kecil dari 0,05. Sedangkan untuk uji t untuk harga didapat nilai t hitung adalah 4,794 dan t hitung promosi adalah 5,770, dan setelah dicari pada table t didapat nilai t table adalah 3,182, jadi dapat disimpulkan baik nilai t hitung harga maupun promosi sama-sama lebih besar dari nilai t tabel sehingga keduanya berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan, sedangkan pada uji f, didapatkan nilai f hitung adalah 46,878, dan setelah dicari pada tabel f didapatkan nilai f tabel adalah 9,28. Oleh karena  $F_{hit} = 46,878 > F_{tabel} 9,28$ , maka terdapat hubungan harga, promosi terhadap volume penjualan

## **B. Saran-saran**

Setelah menyimpulkan hasil analisis, maka akan dicoba memberikan saran-saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan yaitu :

1. Disarankan kepada perusahaan agar perlunya perusahaan memperhatikan kebijakan *marketing mix* khususnya masalah harga yang ditetapkan perusahaan, agar tidak terlalu tinggi karena dari hasil analisis yang terlihat bahwa apabila harga dinaikkan akan berpengaruh pada menurunnya penjualan.
2. Disarankan agar, untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan perlu meningkatkan anggaran promosi secara signifikan dan penggunaan media yang paling tepat.