

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan uraian dalam analisis baik analisis kualitatif maupun kuantitatif tentang pengaruh harga dan biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan kayu pada Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran dipengaruhi secara negatif oleh harga jual perusahaan, harga rata-rata pesaing dan biaya promosi dan dipengaruhi secara positif oleh biaya saluran distribusi disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis regresi linear berganda diperoleh nilai R^2 sebesar 0,865 yang berarti pengaruh dari rata-rata pesaing kayu sebesar 86,5% terhadap naik turunnya volume penjualan kayu, yaitu jenis kayu bayur, kayu durian, dan kayu mahoni, sedangkan 13,5% disebabkan oleh faktor lain.
2. Pada pengujian Fisher (Uji-F), diperoleh perhitungan yang berbeda nyata dengan nol, dimana $F_{hitung}(58672,536) > F_{tabel}(2,96)$, hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, kebijakan harga jual perusahaan, harga jual rata-rata pesaing, biaya promosi dan biaya distribusi kayu mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan kayu, yaitu kayu bayur, kayu durian, dan kayu mahoni (produk bahan baku furniture) pada Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran.
3. Pada uji secara parsial (Uji-t) pada tingkat kepercayaan 95% atau alpha 0,05 diperoleh :
 - a. Elastisitas harga rata-rata perusahaan pesaing sebesar -228,22, hal ini berarti jika harga rata-rata perusahaan pesaing naik sebesar 1% maka volume penurunan 228,22 point, sebaliknya jika harga rata-rata perusahaan pesaing turun sebesar 1% maka volume penjualan akan mengalami penurunan sebesar 228,22 point.
 - b. Elastisitas harga jual kayu sebesar 102,74, hal ini berarti jika harga penjualan naik sebesar 1% maka volume penjualan akan turun sebesar 102,74 point, sebaliknya jika

harga penjualan turun sebesar 1% maka volume penjualan akan naik sebesar 102,74 point.

- c. Elastisitas biaya promosi sebesar 113,99, hal ini berarti jika biaya promosi naik sebesar 1% maka volume penjualan akan naik sebesar 113,99 point, sebaliknya jika biaya promosi turun sebesar 1% maka volume penjualan akan mengalami penurunan sebesar 113,99 point.
- d. Elastisitas biaya distribusi sebesar 995,97, hal ini berarti jika biaya distribusi kayu naik sebesar 1% maka volume penjualan akan naik sebesar 995,97 point, sebaliknya jika biaya distribusi kayu turun sebesar 1% maka volume penjualan akan mengalami penurunan sebesar 995,97 point.

1. Berdasarkan analisis bauran pemasaran Perusahaan Kayu Nika Jaya Way harong di Pesawaran, kebijakan produk sudah cukup baik.

Kebijakan harga yang dilakukan oleh Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran belum cukup baik, dimana harga yang diterapkan oleh perusahaan lebih tinggi dari perusahaan pesaing.

Kebijakan promosi yang dilakukan oleh Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran belum baik, dimana belum menerapkan semua bentuk promosi seperti apa yang dianjurkan dalam teori.

Kebijakan saluran distribusi yang dilakukan oleh Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran menggunakan distribusi langsung dan tidak langsung.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan volume penjualan dan melakukan kegiatan pemasaran yang lebih baik, sehingga dapat meningkatkan laba bagi perusahaan, maka hendaknya Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran melakukan strategi-strategi sebagai berikut :

- a. Perusahaan harus benar-benar memperhatikan berapa besar kenaikan harga jual kayu perusahaan, harga yang lebih tinggi dari harga jual rata-rata pesaing adalah tidak tepat, sebaiknya perusahaan menurunkan harga jual perusahaan agar volume penjualan meningkat, tetapi penurunan harga juga harus juga diperhatikan agar perusahaan juga memperoleh laba.
- b. Meningkatkan kualitas promosi dan intensitasnya dengan pemasangan berupa papan nama, spanduk, dan dari mulut ke mulut, penjualan perseorangan yang biasa dilakukan oleh perusahaan ini.
- c. Meningkatkan saluran distribusi dan intensitasnya dengan lebih memperluas wilayah pemasarannya tidak hanya di daerah lampung saja, melainkan diseluruh lampung dan diluar wilayah lampung.
- d. Dari penelitian hasil tidak baik, dan penelitian ini terbatas karena keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, disarankan bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti permasalahan yang sama sebaiknya dilakukan penelitian lebih lanjut dan mendalam sehingga diperoleh hasil penelitian yang lebih baik lagi.