

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan biaya produksi dan harga jual terhadap volume penjualan terhadap keempat jenis batik di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon. Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian yang diperoleh, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Biaya produksi terdapat hubungan negatif dan tidak memiliki hubungan yang signifikan dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon. Hal ini berarti perubahan biaya produksi berdampak sangat kecil terhadap volume penjualan.
- b. Harga jual terdapat hubungan positif dan signifikan dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon. Hal ini berarti jika variabel bebas lain bernilai konstan dan variabel harga jual bernilai 1 maka variabel terikat (volume penjualan) akan mengalami peningkatan positif.
- c. Biaya produksi dan harga jual secara bersama berhubungan positif dan signifikan dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon. Hal ini berarti jika secara simultan variabel-variabel bebas mengalami kenaikan maka variabel terikatnya pun akan mengalami peningkatan.

## **B. Implikasi**

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian dan pembahasan di bab sebelumnya, implikasi dari penelitian ini adalah:

1. Besar kecilnya volume penjualan secara dominan dipengaruhi oleh biaya produksi dan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan. Apabila harga jual naik maka volume penjualan turun begitu juga dengan biaya produksi rata-rata, apabila biaya rata-rata naik maka volume penjualan turun. Maka perlu dilakukan efisiensi, efisiensi biaya produksi antara lain: menghemat pemakaian bahan baku dan listrik untuk alat-alat produksi pabrik, mencari tenaga kerja yang handal serta memiliki keterampilan yang sesuai dengan pekerjaan di industri.
2. Volume penjualan tidak secara mutlak mempengaruhi biaya produksi dan penetapan harga jual karena masih banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat volume penjualan antara lain: permodalan, selera konsumen, kualitas produk, promosi dan kualitas pelayanan.
3. Apabila harga jual naik maka volume penjualan yang akan diperoleh oleh pengusaha batik akan semakin meningkat sehingga akan mempengaruhi keberhasilan usaha sedangkan apabila biaya produksi naik maka volume penjualan yang akan diperoleh oleh pengusaha akan menurun sehingga diperlukan efisiensi biaya produksi.

### **C. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Harga jual sangat berpengaruh terhadap volume penjualan, harga jual yang ditetapkan akan mempengaruhi daya beli konsumen. Untuk itu pengusaha harus memperhatikan di dalam memutuskan strategi harga jual, agar nantinya memperoleh laba yang diinginkan dapat tercapai.
2. Upaya untuk meningkatkan volume penjualan hendaknya dengan melakukan efisiensi biaya produksi dan harga jual yang lebih tinggi dengan memperhatikan segala aspek baik aspek internal seperti kualitas produk, biaya distribusi dan unsur bauran pemasaran yang lainnya maupun aspek eksternal seperti konsumen, persaingan dan kondisi ekonomi.
3. Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon sebagai wadah para pengusaha batik untuk mengembangkan usaha hendaknya secara rutin mengadakan pelatihan-pelatihan ataupun seminar kepada para anggota Koperasi Batik Budi Tresna sehingga dapat meningkatkan kemampuan para anggota koperasi dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan hasil produksi usaha secara maksimal serta adanya akses ekspor.
4. Para pengusaha batik hendaknya melakukan efisiensi terhadap biaya produksi rata-rata sehingga akan mempengaruhi volume penjualan dimana apabila biaya produksi rata-rata turun maka volume penjualan atau pendapatannya meningkat.