

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini penulis akan mencoba mengemukakan beberapa kesimpulan yang didasarkan pada uraian bab-bab sebelumnya, yang mungkin dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan untuk tujuan perbaikan dan kemajuan PT Hillman Primakarya Indonesia.

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan hasil analisis pada bab sebelumnya maka ada beberapa hal yang perlu disimpulkan antara lain:

1. Metode penentuan harga jual yang digunakan PT Hillman Primakarya Indonesia menggunakan perhitungan yang sederhana yaitu harga beli ditambah laba yang diharapkan dengan menggunakan persentase. Harga jual untuk konsumen lama dihitung dengan cara harga beli + 25% sedangkan untuk konsumen baru yaitu harga beli + 35%.
2. Hasil perhitungan persentase markup menggunakan metode gross margin pricing sebesar 71%, dari hasil tersebut terjadi selisih dengan persentase perusahaan sebesar 46% dan 36%. Harga jual produk berdasarkan metode gross margin pricing lebih tinggi dari pada harga jual yang ditetapkan PT Hillman Primakarya Indonesia. Perbedaan tersebut disebabkan karena penentuan harga jual yang ditetapkan perusahaan berdasarkan taksiran laba sedangkan penentuan harga jual menurut metode gross margin pricing berdasarkan markup.

## **B. Saran**

Sesuai dengan hasil analisis serta data-data yang diperoleh selama penelitian pada PT Hillman Primakarya Indonesia, maka penulis ingin memberikan saran-saran dengan harapan dapat bermanfaat dan dapat diterima sebagai bahan pertimbangan pemilik perusahaan untuk menetapkan kebijakan di masa mendatang,

1. Saran untuk PT Hillman Primakarya Indonesia adalah sebagai berikut:
  - a. Perbedaan harga jual menurut metode gross margin pricing yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan, diharapkan dapat memberikan informasi bagi pemilik PT Hillman Primakarya Indonesia sebagai alternative pilihan dalam menetapkan harga jual bahwa harga jual yang ditetapkan saat ini dapat dinaikkan agar laba yang dihasilkan dapat digunakan untuk investasi dan membayar hutang-hutang yang dimiliki oleh perusahaan.
  - b. Dengan kenaikan harga jual ini, perusahaan diharapkan tetap mempertahankan serta lebih meningkatkan jumlah penjualan produk dengan melakukan berbagai kebijakan seperti promosi , perbaikan mutu penjualan, dan pelayanan kepada konsumen serta memperhatikan beberapa hal dalam menetapkan harga jual produk agar tidak kalah bersaing dengan perusahaan lain.
  - c. Dalam menetapkan harga jual pemilik PT Hillman Primakarya Indonesia sebaiknya menetapkan persentase markup dan memperhatikan besarnya persentase markup yang ditetapkan tersebut

untuk dapat menutupi biaya-biaya operasional serta dapat merealisasikan laba yang diinginkan.

2. Saran bagi peneliti selanjutnya sebagai berikut :
  - a. Peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya, disarankan untuk mencari dan membaca referensi lain lebih banyak lagi sehingga hasil penelitian selanjutnya akan semakin baik serta dapat memperoleh ilmu pengetahuan yang baru.
  - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya.