

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Awal berdirinya PT.INTIRUB pada tanggal 16 september 1954 merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pembuatan ban-ban untuk kendaraan bermotor dan sejenisnya. Sampai saat ini perusahaan ini masih berdiri dan masih melakukan pekerjaannya. Walaupun keadaan ekonomi saat ini yang sedang sulit perusahaan masih konsisten dalam memproduksi ban yang banyak dibutuhkan bagi kita semua.

Setelah penulis menyajikan uraian dari bab per-bab mengenai pengaruh penentuan harga produk ban dari PT.INTIRUB, maka sampailah penulis pada bab yang terakhir dari pembahasan skripsi ini, yang merupakan bab penutup.

Di dalam penulisan skripsi ini, penulis akhirnya mengemukakan beberapa kesimpulan, yang antara lain sebagai berikut :

1. Secara umum kebijakan penetapan harga pada PT.INTIRUB

ternyata sangat berhubungan dengan kenaikan penjualannya,

ketentuan ini dibuktikan melalui analisi tabulasi dari hasil penjualan

-penjualan dari tahun ke tahun.

2. Dari Analisis Koefisien Korelasi, diperoleh sebesar :

$r$  untuk ukuran  $185/70 = 0,3314$

$r$  untuk ukuran  $175/70 = 0,5531$

Terdapat hubungan korelasi antara harga jual dan volume penjualan menunjukkan nilai positif untuk  $r_1$  dan  $r_2$  sehingga searah. Adapun dalam PT.INTIRUB terdapat beberapa sektor yang menyebabkan perusahaan melaksanakan kebijaksanaan harga, yaitu antara lain :

a. Harga pokok.

Bahwasanya PT.INTIRUB didirikan bukan untuk satu atau dua tahun saja, melainkan untuk jangka waktu yang panjang dan seterusnya untuk jangka waktu yang panjang, maka dari itu untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dalam menentukan

harga jual yang telah ditetapkan yang merupakan harga yang diambil diatas dari harga pokok dan kelebihan harga itulah yang merupakan keuntungan perusahaan.

b. Faktor Saingan.

Dalam melaksanakan kebijaksanaan harga PT.INTIRUB selalu mengontrol harga-harga dari para pesaing. Akan tetapi sampai saat ini faktor harga dari pesaing belum merupakan faktor yang dominan dalam pengaruhnya terhadap posisi pasar, hanya apabila pesaing telah mengadakan berbagai kebijaksanaan sehingga menyebabkan terganggunya kelancaran penjualan PT.INTIRUB.

c. Faktor Geografis.

Dalam usahanya menerapkan harga jual perusahaan masih terbentur pada suatu faktor, yaitu faktor tempat yang kadang-kadang menelan biaya yang cukup besar. Tetapi PT.INTIRUB dalam menentukan harga jualnya sudah termasuk biaya sampai ketempat tujuan

3. Uji T Koefisien Korelasi yang digunakan untuk menguji hipotesis

antara penetapan harga total hasil penjualan, maka dengan tingkat keyakinan 95%, hasil perhitungan itu tersebut diperoleh  $T$  hitung lebih kecil dari  $T$  tabel untuk ukuran  $185/70$ , sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, yang artinya penetapan harga berpengaruh negatif terhadap terhadap penjualan. Sedangkan untuk ukuran  $175/70$ ,  $T$  hitung lebih besar dari  $T$  tabel, sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang artinya penetapan harga berpengaruh positif terhadap penjualan. Hal ini adalah sesuai dengan hipotesis yang telah dikemukakan.

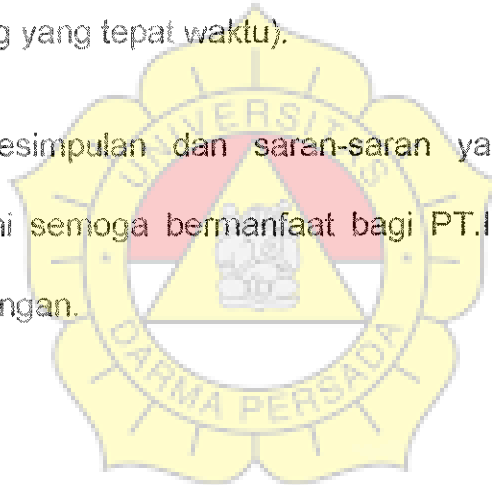
## B. Saran-saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis kemukakan dalam skripsi ini adalah atas dasar penelitian serta beberapa kesimpulan di atas adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan data meningkatnya jumlah volume penjualan dari tahun ke tahun menunjukkan besarnya kebutuhan masyarakat terhadap permintaan produk ban, oleh karena itu perlu peningkatan pelayanan dan mutu produk yang lebih baik sesuai dengan harga yang dibayar oleh konsumen atau pemakai.

2. Untuk pengiriman produk ban-ban ini keluar daerah, sering dijumpai adanya pungutan-pungutan liar baik dari yang dilakukan oleh sejumlah oknum tertentu bahkan pungutan liar itu kadang-kadang dilakukan oleh pihak yang berwajib. Maka dari itu hendaknya PT.INTIRUB lebih mau bekerjasama dengan pihak aparat yang bersangkutan.
3. Penyaluran produk –produk ini ke konsumen baik diluar atau didalam daerah sebaiknya pengirimman dilakukan dengan proses yang cepat (pengiriman barang yang tepat waktu).

Demikianlah kesimpulan dan saran-saran yang dapat penulis kemukakan dalam skripsi ini semoga bermanfaat bagi PT.INTIRUB dan bagi semua pihak yang bekepentingan.



## Daftar Pustaka

- Cundiff, Edward W, Richard R. *Fundamentals of Modern Marketing*.  
New Delhi : Prentice Hall of India Private. Tahun 1980.
- Foster, DW. *Manajemen Sari, No. 50, Prinsip-Prinsip Pemasaran*,  
Erlangga, Jakarta Th 1984.
- Grundy, Tony (ed.) . *Strategi perusahaan*. Jakarta : Elex Media Komputindo.  
Tahun 1995.
- Jauch, Lawrance R. dan William F. Glueck (ed.) . *Manajemen Strategis dan  
Kebijakan Perusahaan*. Jakarta : Erlangga. Tahun 1988.
- Kotler, Phillip (ed.) . *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Salemba Empat.  
Tahun 1995.
- Kotler, Philip. *Marketing Manajemen*. Jakarta 1985.
- Lazo, Hector. *Marketing*. New York : Alexander Hamilton Institute. Tahun  
1973.
- Lazo, Hector. *Modern Business*. New York : Alexander Hamilton Institute.  
Tahun 1976.
- Mithvil, F Donald. *Developing Price Police, Iband Book Modern Marketing*.
- Manullang, M . *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Medan : Gahlia Indonesia.  
Tahun 1975.
- Mohtar, Syahrul dan Sukarno . *Dasar-dasar Marketing Modern*. Jakarta.  
Tahun 1980.
- Nilisemitio, Alex. *Marketing*. Jakarta : Gahlia Ind. Tahun 1977.
- Nilisemitio, Alex. *Marketing*. Kudus : Gahlia Ind. Tahun 1991.
- Nijman, H. J . *Strategi Pemasaran Modern*. Jakarta. Tahun 1977.

Penglykim dan Hazil. *Marketing suatu Pengantar*. Jakarta :  
PT.Pembangunan Indonesia. Tahun 1980.

Soemita, R. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Bandung : Tarsito. Tahun  
1978.

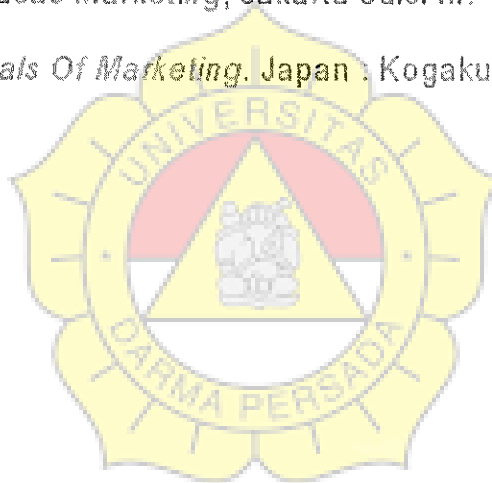
Sartuni, Rasyid. *Pedoman Penulisan Makalah Ilmiah*. Depok : FTUI. Tahun  
1994.

Swasta, Basu D.H.. *Saluran Pemasaran*. Yogyakarta : FE UGM. Tahun  
1981.

Swasta, Basu D.H. dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*.  
Yogyakarta : FE UGM. Tahun 1981.

Swasta, Basu D.H.. *Azas-asas Marketing*, Jakarta edisi III. Tahun 1979.

Stanton, W.J.. *Fundamentals Of Marketing*. Japan : Kogakusha Ltd. Tahun  
1980.



Fakultas Ekonomi

Universitas Dharma Persada

Jakarta

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Ignatius Dody

No. Pokok : 95410001

NIRM : 953123340250002

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen Perdagangan

Judul Skripsi : ANALISA HARGA PRODUK BAN RADIAL PADA

PT.INTIRUB

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan panitia pennguji skripsi.

Jakarta, Agustus 1999

Mengetahui  
Ketua Jurusan Manajemen



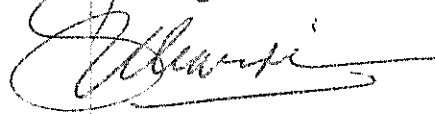
(Dra. Endang Tripujiastuti)

Menyetujui  
Pembimbing Materi



(Dr. Suharto Rahman)

Pembimbing Teknis



(Sukardi. S.E)



**PT INTIRUB**

Jl. Cililitan Besar 454  
P.O. Box 2626 Telp. 8092308 Tlx 48136  
Fax (021) 8092469  
Jakarta 13650

No :  
Hal :  
Lampiran :

Kepada :

Yth. DEKAN FAKULTAS EKONOMI  
Universitas Darma Persada

di JAKARTA

PT.INTIRUB yang bergerak di bidang usaha pembuatan produk Ban kendaraan bermotor, yang berkantor di jalan Cililitan Besar No : 454 Cililitan Jakarta-Timur, dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : IGNATIUS DODY  
NIM/NIRM : 95410001/953123340250002  
Jurusan : Manajemen Perdagangan  
Fakultas : Ekonomi  
Universitas Darma Persada

Bahwa benar. Telah selesai mengadakan penelitian untuk penulisan dan penyusunan skripsi di sektor produksi ban radial, sebagai syarat guna mendapatkan gelar sarjana.

Demikianlah surat ini kami berikan untuk dipergunakan seperlunya

Jakarta, 05 Agustus 1999

Manajer Pemasaran

( Drs. Djebul )

Tembusan :

- Arsip -