

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah diuraikan pada Bab Iv, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel Produk, Harga, Promosi, Lokasi, *People* , Proses , dan Bukti Fisik memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil nilai F_{hitung} yang lebih besar dari F_{tabel} yakni $40.615 > 2,11$ maka variabel bebas yakni Produk (X_1), Harga (X_2), Promosi (X_3), Lokasi (X_4), *People* (X_5), Proses (X_6), dan Bukti Fisik (X_7) secara simultan terdapat pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y) yakni Volume Penjualan.
2. Variabel Produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 2,400 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,986 maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Produk (X_1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).
3. Variabel Harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 2,081 lebih besar dari t_{tabel} sebesar

1,986 maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Harga (X_2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).

4. Variabel Promosi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 4,162 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,986 maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Promosi (X_3) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).
5. Variabel Lokasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 4.306 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,986 maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Lokasi (X_4) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).
6. Variabel *People* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 0,358 kurang dari t_{tabel} sebesar 1,986 maka H_0 diterima pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel *People* (X_5) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).
7. Variabel Proses memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan

dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 2,731 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,986 maka H_0 ditolak pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Proses (X_6) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).

8. Variabel Bukti Fisik tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan UD. Sumber Agung II Sukomoro. Hal tersebut disimpulkan dari hasil perhitungan t_{hitung} sebesar 0,343 kurang dari t_{tabel} sebesar 1,986 maka H_0 diterima pada tingkat signifikansi 5 % sehingga kesimpulannya secara parsial variabel Bukti Fisik (X_7) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka berikut ini diketahui beberapa saran sebagai bahan pertimbangan sebagai berikut :

1. UD. Sumber Agung II Sukomoro hendaknya meningkatkan pengetahuan people atau karyawannya menjadi lebih luas lagi, sehingga masyarakat memahami produk apa saja yang dijual oleh UD. Sumber Agung II Sukomoro.
2. Hendaknya UD. Sumber Agung II Sukomoro meningkatkan kinerja karyawannya sehingga bisa memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen yang datang ke UD. Sumber Agung II Sukomoro.

3. UD. Sumber Agung II Sukomoro mengusahakan bukti transaksi berupa nota diberikan kepada pelanggan apabila pelanggan tidak berkenan maka nota tersebut diletakkan didalam wadah dari produk yang dibeli.
4. Hendaknya UD. Sumber Agung II Sukomoro menambah fasilitas dan juga menambah kelengkapan barang atau produknya.
5. Untuk penelitian di masa yang akan datang diharapkan memperluas variabel penelitian dan pengukuran variabel penelitian sehingga dapat lebih meningkatkan volume penjualan pada UD. Sumber Agung II Sukomoro.