

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kualitas produk dan harga jual yang tepat di UD. Super Blitar dan menganalisis hasil dari perhitungan yang telah diteliti. Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, maka beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan, berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin tinggi kualitas produk maka volume penjualan akan mengalami peningkatan. Dapat dijelaskan bahwa semakin tinggi kualitas yang ada dalam produk maka besar kemungkinan konsumen akan membeli produk tersebut bahkan itu bisa membentuk rasa loyalitas konsumen terhadap produk tersebut sehingga membuat volume penjualan pada UD. SuperBlitar mengalami peningkatan.
2. Harga berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan, berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan bahwa penetapan harga produk harus sesuai dengan harga pesaing dan sesuai dengan kualitas, dengan kata lain harga yang dapat dijangkau konsumen akan menjadi daya tarik konsumen untuk membeli produk dan hal itu akan mengakibatkan peningkatan volume penjualan pada UD. Super Blitar.

3. Kualitas produk dan harga bersama-sama berpengaruh terhadap volume penjualan, semakin baiknya kualitas produk perusahaan akan meningkatkan harga dan harga pada akhirnya akan meningkatkan volume penjualan, maka untuk itu perusahaan harus berupaya untuk meningkatkan kualitas produk dan memperhatikan keterjangkauan harga dalam rangka meningkatkan volume penjualan pada UD. Super Blitar.

## **B. Saran**

Dari hasil analisis data dan pembahasan mengenai pentingnya kualitas produk dan harga guna meningkatkan volume penjualan pada UD. Super, maka saran-saran yang perlu diberikan adalah sebagai berikut.

1. Bagi pemilik UD. Super

Diharapkan perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk yang sudah meningkat lebih baik dan bagi harga yang masih belum meningkat maka perlu ditingkatkan kembali atau penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk supaya volume penjualan UD. Super semakin meningkat dari sebelumnya.

2. Bagi peneliti berikutnya

Dari penelitian ini dapat dilihat bahwa kualitas produk dan harga memiliki nilai 0.44 atau 44% sedangkan sisanya 0.56 atau 56% dapat diteliti kembali oleh peneliti lainnya. Sehingga dapat menyempurnakan penelitian tentang faktor-faktor yang dapat memperbaiki volume penjualan.