

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan dari hasil penelitian berupa analisa data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan pada penelitian ini bahwa:

1. Berdasarkan hasil penelitian terhadap kuesioner variabel kualitas produk yang memiliki nilai rata-rata terendah yaitu ada pada kondisi dimana masih kurangnya responden yang setuju bahwa tekstur produk sesuai dengan yang diharapkan.
2. Berdasarkan hasil penelitian terhadap kuesioner variabel promosi yang memiliki nilai rata-rata terendah yaitu ada pada kondisi dimana responden kurang setuju dengan publisitas yang dilakukan perusahaan mempengaruhi dalam terjadinya pembelian.
3. Berdasarkan hasil penelitian terhadap kuesioner variabel penjualan yang memiliki nilai rata-rata terendah yaitu ada pada kondisi dimana responden kurang setuju dengan fasilitas UD. Batu Indah dapat menunjang dalam meningkatkan penjualan
4. Hasil pengujian hipotesis telah membuktikan bahwa terdapat pengaruh Kualitas Produk terhadap Penjualan. Dengan demikian maka semakin baiknya kualitas produk maka akan semakin baik juga untuk meningkatkan penjualan tepung batu UD. Batu Indah Blitar.

5. Hasil pengujian hipotesis telah membuktikan terdapat pengaruh Promosi terhadap Penjualan. Dengan demikian maka semakin baiknya promosi maka akan semakin baik juga untuk meningkatkan penjualan tepung batu UD. Batu Indah Blitar.
6. Hasil pengujian hipotesis telah membuktikan terdapat pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Penjualan. Dimana hal tersebut memiliki arti bahwa hipotesis dalam penelitian ini menerima  $H_a$  dan menolak  $H_o$ .

## **B. SARAN**

Setelah menganalisis keadaan yang dihadapi UD. Batu Indah dan memproses data-data yang didapat selama proses penelitian ini, maka peneliti memiliki beberapa saran yang diharapkan peneliti dapat berguna dimasa yang akan datang serta dapat meningkatkan penjualan UD. Batu Indah Blitar, dan saran tersebut adalah:

1. Bagi perusahaan UD. Batu Indah, sebaiknya lebih memperhatikan kualitas produk terutama pada tekstur produk supaya produk yang dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen, dengan begitu maka diharapkan tidak akan terjadi penolakan produk. Hal yang dapat dilakukan dalam menghasilkan tekstur produk yang baik adalah dengan cara memperhatikan fasilitas produksi dengan menerapkan pengaturan jadwal kegiatan pemeliharaan alat produksi, serta menerapkan *quality control* atau pengawasan. Perusahaan juga harus memperhatikan promosi yang dilakukan agar dapat merasakan manfaat semaksimal mungkin, terutama pada strategi

*Mass selling* yang diterapkan. Untuk membuat strategi *mass selling* sesuai dengan yang diharapkan maka perusahaan harus memberikan pelayanan yang nyata sesuai dengan yang diiklankan, dijanjikan, dan produk yang dijual sesuai dengan sampel produk yang telah dijanjikan kepada konsumen. Dengan melakukan perencanaan kegiatan promosi yang teratur yang dibuat secara baik agar terjadinya kegiatan promosi yang terarah dan tepat sasaran yang bisa menjadikan kegiatan promosi tersebut dapat memberikan dampak positif, sehingga dengan kegiatan promosi yang baik maka dapat menghasilkan kepercayaan, produk dikenal, dan mempengaruhi keputusan pembelian dari konsumen yang selanjutnya dapat lebih meningkatkan penjualan bagi perusahaan karena konsumen telah percaya dan mengenal produk. Semakin canggihnya teknologi pada saat ini maka hal tersebut seharusnya dapat dimanfaatkan perusahaan untuk meningkatkan penjualan, pada permasalahan tekstur produk perusahaan dapat memperbarui atau memperbaiki fasilitas yang menunjang untuk menghasilkan kualitas produk, sedangkan untuk bagian promosi perusahaan dapat melakukan periklanan di berbagai media iklan.

2. Bagi penelitian berikutnya, diharapkan dalam penelitian selanjutnya dapat memperhatikan hasil Uji R<sup>2</sup> yang menunjukkan bahwa masih ada variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi penjualan. Penelitian-penelitian lebih lanjut, hendaknya menambah variabel lain misalnya mengenai variabel yang dapat mempengaruhi penjualan, karena dengan semakin baik penjualan maka akan berpengaruh baik juga bagi perusahaan.