

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka dapat disimpulkan

1. Promosi berpengaruh terhadap volume penjualan, berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin tinggi promosi maka volume penjualan akan mengalami peningkatan. Dapat dijelaskan bahwa semakin baik mempromosikan 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. Berkah Suar Mandiri Blitar mengalami Peningkatan.
2. Minat Beli berpengaruh terhadap volume penjualan, berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan bahwa mempromosikan harus sesuai pada kualitas produk tersebut sehingga minat konsumen tahu dan tertarik membeli produk dan hal itu akan mengakibatkan peningkatan volume penjualan pada UD. Berkah Suar Mandiri Blitar.
3. Promosi yang baik dan menarik membuat konsumen berminat membeli produk akan meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah suar mandiri.

4. Promosi dan minat beli secara bersama-sama berpengaruh terhadap volume penjualan. Sehingga semakin baik promosi yang dilakukan akan berdampak semakin besar pula pengaruhnya terhadap minat konsumen untuk membeli produk tersebut dan volume penjualan semakin meningkat pada UD. Berkah Suar Mandiri.

B. Saran

Dari seluruh pembahasan dan hasil analisis data serta berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan bahan masukan bagi UD. Berkah Suar Mandiri Blitar sebagai berikut:

1. Dengan adanya hasil penelitian yang telah dilakukan apabila dilihat dari penjualan yang memiliki nilai terendah maka diharapkan perusahaan perlu melihat sisi terendah dari penjualan tersebut. Selain itu perusahaan disarankan untuk meningkatkan promosi agar konsumen mengetahui dan melihat produk dari perusahaan tersebut sehingga perusahaan bisa meningkatkan penjualan yang lebih.
2. Mengacu pada hasil penelitian yang menunjukkan promosi memiliki nilai terendah maka diharapkan kepada perusahaan agar memberikan sering *mengupgred web online* di internet karena melalui *web* di zaman digital seperti sekarang akan sangat memudahkan untuk melakukan promosi sehingga konsumen minat untuk membeli produk dari perusahaan itu sendiri.