

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu terbukti bahwa harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di UD. Nirmala. Dari dua variabel bebas harga dan promosi yang mendapatkan nilai rata-rata variabel terendah adalah variabel promosi. Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel promosi perlu dilakukan perbaikan, dan di tingkatkan agar promosi semakin bagus dan sesuai dengan yang diinginkan oleh UD. Nirmala.

Apabila melihat dari nilai rata-rata item yang mendapatkan nilai tertinggi pada variabel harga adalah mengenai sebagai pelanggan, “harga yang ditawarkan UD. Nirmala sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan”. Dapat diartikan bahwa para responden yang merupakan pelanggan dari UD. Nirmala merasakan kesesuaian harga yang ditawarkan dengan kualitas produk yang dibelinya. Sedangkan variabel promosi yang mendapatkan nilai tertinggi adalah pada item responden “terdapat potongan harga apabila sudah melakukan pembelian 3 kali di UD. Nirmala”. Artinya responden dalam hal ini mengakui bahwa UD. Nirmala memberikan potongan harga kepada pelanggan yang telah melakukan pembelian sebanyak tiga kali. Dan nilai rata-rata item yang mendapatkan nilai tertinggi pada variabel volume penjualan adalah mengenai pelanggan, “lokasi penjualan UD. Nirmala strategis. Sehingga mudah dijangkau

pelanggan”. Artinya responden mengakui bahwa lokasi penjualan UD. Nirmala sangat strategis dan baik.

Dari semua hasil yang di dapat baik nilai rata-rata variabel maupun nilai rata-rata item dari semua variabel semua perlu ditigkatkan supaya bisa mendapatkan hasil yang terbaik. Harga dan promosi dapat meningkatkan volume penjualan terlihat dari pengujian uji validitas, uji reliabilitas maupun uji regresi, bahwa variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat serta memberikan hasil yang positif.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang menyatakan bahwa harga dan promosi berpenaruh signifikan terhadap volume penjualan di UD. Nirmala maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas penelitian ini. Adapun saran yang dapat di sampaikan adalah sebagai berikut:

1. UD. Nirmala sebaiknya terus mempertahankan harga agar tetap bisa bersaing dengan perusahaan lain dengan bidang yang sama.
2. UD. Nirmala sebaiknya meningkatkan promosi agar semakin meningkat volume penjualan.
3. Pimpinan sebaiknya melakukan perubahan secara cepat dan tanggap akan persaingan di era modern seperti sekarang ini.

4. Bagi peneliti berikutnya yaitu menggunakan penelitian ini sebagai dasar untuk variabel yang sama tetapi objek dan tempat berbeda. Atau variabel yang berbeda tetapi objek atau penelitian yang sama.
5. Saran bagi akademisi dapat digunakan sebagai daftar pustaka atau rujukan sebagai penelitian sejenis variabel sejenis atau tempat yang sama.