

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

D. Kesimpulan

2. Kesimpulan dari nilai koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0,961. Artinya *Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Direct Marketing* mempengaruhi volume Penjualan sebesar 96,1% sedang sisanya yaitu 0,9% dipengaruhi oleh variabel lain atau diluar variabel bebas yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Apabila dilihat dari prosentase pada koefisien determinasi ini menunjukkan bahwa sangat besar dan sangat berhubungan sekali keempat variabel dalam mempengaruhi volume penjualan.
3. Hasil penelitian besarnya *t* hitung sebesar 3,556. Nilai ini lebih besar dari *t* tabel 2,064 ($3,556 > 2,064$) ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak/ H_a diterima. Artinya : Terdapat pengaruh *advertising* terhadap volume penjualan pada UD Sinar Abadi Blitar.
4. Hasil penelitian besarnya *t* hitung sebesar 6,413. Nilai ini lebih besar dari *t* tabel 2,064 ($6,413 > 2,064$) ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak/ H_a diterima. Artinya : Terdapat pengaruh *sales promotion* terhadap volume penjualan pada UD Sinar Abadi Blitar.
5. Hasil penelitian besarnya *t* hitung sebesar 4,669. Nilai ini lebih besar dari *t* tabel 2,064 ($4,669 > 2,064$) ini menunjukkan bahwa H_0

ditolak/Ha diterima. Artinya : Terdapat pengaruh *personal selling* terhadap volume penjualan pada UD Sinar Abadi Blitar.

6. Hasil penelitian besarnya t hitung sebesar 3,448. Nilai ini lebih besar dari t tabel 2,064 ($3,448 > 2,064$) ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak/ H_a diterima. Artinya : Terdapat pengaruh direct marketing terhadap volume penjualan pada UD Sinar Abadi Blitar.
7. Hasil penelitian variabel bebasnya pada regresi ini adalah advertising, personal selling, sales promotion, direct marketing sedangkan variabel terikatnya adalah volume penjualan. Model regresi berdasarkan hasil analisis di atas adalah :

$$Y = 39.820.000 + 5,810X_1 + 0,832X_2 + 1,173X_3 + 7,195X_4$$

E. Kesimpulan

1. UD Sinar Abadi Blitar dalam meningkatkan penjualannya dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti yang telah peneliti lakukan dalam penelitian ini dengan hasil yang signifikan dalam meningkatkan penjualan, maka perusahaan ini hendaknya meningkatkan Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Direct Marketing hal ini perlu untuk dilakukan supaya dapat meningkatkan penjualannya.
2. UD Sinar Abadi Blitar hendaknya tidak hanya meningkatkan Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Direct Marketing saja namun dapat meningkatkan yang lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini misalnya saja dari segi pelayanannya.