

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengaruh dari penjualan pribadi yang baik dan positif mampu meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah Tani.
2. Pengaruh periklanan terhadap volume penjualan yang positif dan menarik mampu meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah Tani.
3. Pengaruh promosi penjualan yang menarik mampu membuat konsumen tertarik sehingga mampu meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah Tani.
4. Pengaruh pemasaran langsung yang positif, baik dan jelas mampu meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah Tani.
5. Pengaruh hubungan masyarakat yang positif dan baik juga mampu meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah Tani.
6. variabel Penjualan Pribadi, periklanan, promosi, pemasaran langsung dan hubungan masyarakat memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap Peningkatan Volume penjualan pada UD. Berkah Tani
Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Periklanan berpengaruh paling dominan terhadap Peningkatan Volume penjualan pada UD.

Berkah Tani. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t hitung sebesar 4.041 lebih besar dibandingkan dengan variabel lainnya.

B. Saran

1. Pengaruh dari penjualan pribadi terhadap volume penjualan memiliki pengaruh yang positif, karena dengan adanya penjualan pribadi dapat menjalin hubungan lebih dekat kepada konsumen. Hal ini sebaiknya harus tetap dipertahankan agar menghasilkan volume penjualan yang lebih meningkat lagi.
2. Pengaruh periklanan terhadap volume penjualan memiliki pengaruh yang positif, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Akan tetapi kegiatan periklanan ini juga harus lebih ditingkatkan lagi supaya mendapatkan keuntungan yang lebih.
3. Pengaruh promosi penjualan terhadap volume penjualan seharusnya lebih ditingkatkan lagi agar dapat bisa lebih menarik konsumen untuk datang dan menggunakan jasa pada UD. Berkah Tani.
4. Pengaruh pemasaran langsung terhadap volume penjualan juga harus lebih diperhatikan lagi dan harus ditingkatkan dalam pendekatan kepada masyarakat atau konsumen, sehingga akan menghasilkan rasa kepuasan dan nyaman tersendiri oleh konsumen kepada UD. Berkah Tani.
5. Pengaruh hubungan masyarakat harus dipertahankan guna mampu mendekatkan konsumen kepada UD. Berkah Tani dan menghasilkan volume penjualan yang meningkat