

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh potongan harga dan promosi terhadap volume penjualan produk samphoo head and shoulder pada PT Sumber Sari Batam. Berdasarkan hasil penelitian maka hasil dari uji validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh pernyataan dari setiap variabel adalah valid dan reliabel. Dalam uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa dalam model regresi, data berdistribusi normal, tidak ada korelasi antar variabel independen (benas) dan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial potongan harga berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan.
2. Secara parsial promosi berpengaruh terhadap volume penjualan produk procter and gamble.
3. Secara simultan potongan harga dan promosi berpengaruh secara positif signifikan terhadap volume penjualan produk procter and gamble.

5.2 Saran

Adapun saran yang penulis ajukan dalam penelitian ini antara lain:

1. Berdasarkan hasil penelitian bahwa potongan harga sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan produk, dalam hal ini perlu perhatian serius dari pihak perusahaan agar pemberian potongan harga kepada konsumen dapat diterapkan dengan periode-periode tertentu.
2. Perlu diperhatikan oleh manejer pemasarannya bahwa saat sekarang sistem penjualan sudah berbasis online, maka perlu mengikuti perkembangan zaman dengan memperhatikan sistem pemasaran lewat media online ataupun promosi berbasis aplikasi.
3. Pencapaian target penjualan merupakan harapan dari perusahaan namun dalam hal ini perlu adanya pertimbangan dalam memperbaiki sistem dan cara dalam melakukan pemasaran produk yang dilakukan, baik lewat potongan harga dan juga promosi yang mamapu memepengaruhi sistem pemasaran prooduk.