

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada BAB IV, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa.

1. Kualitas Produk (X1) berpengaruh terhadap Volume Penjualan (Y1). Dimana melalui hasil uji yang dilakukan, diperoleh nilai sig sebesar 0.000 yang berarti nilai sig lebih kecil dari 0.05 dan nilai t hitung diketahui lebih besar dari t tabel ( $2.355 > 1.976$ ).
2. Promosi (X2) berpengaruh terhadap Volume Penjualan (Y1). Dimana melalui hasil uji yang dilakukan, diperoleh nilai sig sebesar 0.001 yang berarti nilai sig lebih kecil dari 0.05 dan nilai t diketahui lebih besar dari t tabel ( $10.604 > 1.981$ ).
3. Kualitas Produk (X1) dan Promosi (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan (Y1). Dimana melalui hasil uji yang dilakukan, diperoleh nilai f hitung lebih besar dari f tabel ( $58.106 > 3.06$ ) dengan probabilitas Sig ( $0.000 < 0.05$ ).

## 5.2. Saran

Berdasarkan permasalahan dan pembahasan diatas, mengenai pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Volume Penjualan di PT. Pratama Batam Asli, maka peneliti menarik saran:

1. Pada penelitian ini, saran dari penulis untuk kualitas produk terhadap volume penjualan adalah sebaiknya PT Pratama Batam Asli terus memperhatikan kualitas produknya karena hal ini sangat mempengaruhi Volume Penjualan.
2. Pada penelitian ini, saran dari penulis untuk promosi terhadap volume penjualan adalah sebaiknya PT Pratama Batam Asli lebih memperhatikan cara mempromosikan produknya agar konsumen mendapatkan informasi yang jelas mengenai produk yang ditawarkan.