

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan penulis pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat pengaruh antara harga terhadap volume penjualan PT Asia Paramita Indah Batam. Pengaruhnya positif sebesar 0,291 dan hasil nilai signifikan pada uji t sebesar 0,000 dan nilai  $t_{hitung} 4,472 > t_{tabel} 1,978$ . Berpengaruhnya antara harga dengan volume penjualan pada PT Asia Paramita Indah Batam dimana ditemukan indikasi bahwa dari sisi harga (kesesuaian harga, daftar harga, potongan harga khusus, harga yang dipersepsikan).
2. Terdapat pengaruh antara promosi terhadap volume penjualan PT Asia Paramita Indah Batam. Pengaruhnya positif sebesar 0,467 dan hasil nilai signifikan pada uji t sebesar 0,000 dan nilai  $t_{hitung} 7,545 > t_{tabel} 1,978$ . Berpengaruhnya antara promosi dengan volume penjualan pada PT Asia Paramita Indah Batam dimana ditemukan indikasi bahwa dari sisi promosi (tingkat kemenarikan iklan, tingkat promosi penjualan, publisitas pesaing, *public relation*, pemasaran langsung).
3. Terdapat pengaruh harga dan promosi secara bersama-sama terhadap volume penjualan. Berdasarkan hasil pengujian pada uji F dapat dilihat bahwa secara bersama-sama harga dan promosi berpengaruh signifikan

4. terhadap volume penjualan, hal ini dapat dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $F_{hitung} 101,161 > F_{tabel} 3,06$ .

## 5.2 Saran

1. Dari hasil penelitian yang dilakukan, variabel promosi yang paling dominan dalam mempengaruhi volume penjualan pada PT Asia Paramita Indah Batam. Oleh karena itu bagi perusahaan yang ingin meningkatkan volume penjualan yang harus dilakukan adalah memberikan promosi yang menarik untuk konsumen dan memberikan promosi yang bersaing. Misalnya dengan cara memberikan promosi pemberian bonus kepada konsumen, diskon harga.
2. Volume penjualan dipengaruhi oleh harga dan promosi sebesar 60,5 persen sisanya 39,5 persen dipengaruhi oleh variabel lain. Diharapkan dalam penelitian selanjutnya dapat menambah variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi volume penjualan pada PT Asia Paramita Indah Batam, misalnya produk dan distribusi.