

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian analisis dan pembahasan pada bab di sebelumnya , peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Dari hasil analisis uji regresi dapat di ketahui bahwa hasil pengujian Uji T (Parsial) menyatakan terdapat pengaruh secara individu / parsial antara variabel potongan harga (X1) terhadap penjualan barang dagang (Y). Setelah adanya dilakukan pengujian melalui menggunakan uji t, dan hasil dari uji statistik di peroleh nilai t bagi variabel potongan harga (X1) ialah sebesar $t_{hitung} 2,154 > t_{tabel} 1,98472$ dan tingkat signifikansi $0,034 < 0,05$. Dengan nilai t_{hitung} yang lebih besar dari t_{tabel} dan nilai signifikansinya $<$ lebih kecil dari $0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel potong an harga (X1) memiliki berpengaruh yang signifikan ter hadap variabel penjualan barang dagang (Y) pada Calibre Collection Batam periode 2019.
2. Dari hasil analisis rumusan regresi dapat di ketahui bahwa dari hasil pengujian Uji T (Parsial) menyatakan terdapat pengaruh secara individu / parsial antara variabel ongkos kirim (X2) terhadap penjualan barang dagang (Y). Setelah adanya dilakukan pengujian dengan alat menggunakan uji t, hasil uji statistic dapat diperoleh nilai t variabel ongkos kirim (X2) adalah sebesar $t_{hitung} 5,494 > t_{tabel} 1,98472$ dan tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$. Dengan nilai t_{hitung} yang lebih besar $>$ dari t_{tabel} dan nilai signi fikansi lebih kecil $<$ dari

0,05. Hal ini menunjuk kan bahwa variabel ongkos kirim (X2) memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap penjualan barang dagang (Y) pada Calibre Collection Batam periode 2019.

3. Hasil pengujian secara simultan atau bersamaan dengan menggunakan uji uji F menunjukkan bahwa dari variabel potongan harga (X1) dan ongkos kirim (X2) memperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $24,272 > 3,09$ dan tingkat signifikannya $0,000 < 0,05$. Maka hal ini lah yang menunjukkan bahwa variabel potongan harga (X1) dan ongkos kirim (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penjualan barang dagang (Y) pada Calibre Collection Batam periode 2019.

5.2. Saran

1. Dalam dari hasil penelitian ini, potongan harga (X1) memiliki berpengaruh besar terhadap penjualan barang dagang (Y), sehingga penulis memberi saran kepada perusahaan agar untuk tetap menjaga potongan harga yang diberikan sehingga pelanggan tertarik untuk membeli barang dagang.
2. Dalam dari hasil penelitian ini, ongkos kirim (X2) memiliki berpengaruh besar terhadap penjualan barang dagang (Y), sehingga penulis menyarankan kepada perusahaan untuk tetap memperhatikan ongkos kirim yang dibebankan sehingga pelanggan tidak akan mempertimbangkan hal tersebut untuk membeli.
3. Dalam hasil penelitian ini, penjualan barang dagang (Y) dipengaruhi oleh banyak faktor. Mengingat bahwa adanya disamping faktor potongan harga dan faktor ongkos kirim, masih ada lagi beberapa factor-faktor yang dapat

mempengaruhi penjualan barang dagang, maka Calibre Collection Batam juga sangat perlu juga memperhatikan faktor lainnya yang kemungkinan berpengaruh dengan penjualan barang dagang.

4. Bagi peneliti sendiri selanjutnya agar dapat/bisa lebih memperluas penelitian ini dengan menambah variabel dan periode tahun dari penelitian ini agar hasil penelitian yang diperoleh akan lebih maksimal.