

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Secara parsial variabel Produk tidak memiliki pengaruh terhadap Keputusan Penjualan Kulit Manis Keperusahaan Distira Kecamatan Pondok Tinggi dilihat hasil uji t dengan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($1,175 < 1,67943$) dan memiliki pengaruh sebesar 22,7%.
- 2) Terdapat pengaruh secara parsial antara variabel Harga Terhadap Keputusan Penjualan Kulit Manis Keperusahaan Distira Kecamatan Pondok Tinggi dilihat dari hasil uji t dengan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,418 > 1,67943$) dan memiliki pengaruh sebesar 42,3%.
- 3) Secara parsial variabel Tempat tidak memiliki pengaruh Terhadap Keputusan Penjualan Kulit Manis Keperusahaan Distira Kecamatan Pondok Tinggi dilihat dari hasil uji t dengan hasil $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,959 < 1,67943$) dan memiliki pengaruh sebesar 21,8%.
- 4) Terdapat pengaruh secara parsial variabel Promosi Terhadap Keputusan Penjualan Kulit Manis Keperusahaan Distira Kecamatan Pondok Tinggi dilihat dari hasil uji t dengan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,213 > 1,67943$) dan memiliki pengaruh sebesar 61,4%.
- 5) Terdapat pengaruh secara simultan antara Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan Kulit Manis Keperusahaan Distira Kecamatan Pondok

Tinggi dilihat dari hasil uji F dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($32,490 > 2,42$) dan memiliki pengaruh sebesar 74,3%.



5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian, maka dapat disarankan, sebagai berikut :

- 1) Produk (X1)
 - a. Menambah keberagaman produk di Perusahaan Distira
 - b. Pihak perusahaan membuat fitur yang lebih menarik agar para penjual bisa menjual kulit manisnya ke Perusahaan Distira dalam berbagai jenis kulit manis
 - c. Membuat produk yang dihasilkan dari Perusahaan Distira untuk sesuai dengan kebutuhan.
 - d. Mempertahankan kinerja para karyawan di Perusahaan Distira agar tetap disiplin dalam melayani para penjual kulit manis.
- 2) Harga (X2)
 - a. Pihak penerima kulit manis perusahaan distira harus memperhatikan harga yang sesuai untuk ditawarkan dengan manfaat dari kulit manis tersebut.
 - b. Diharapkan pihak Perusahaan Distira agar memperhatikan harga yang ditawarkan agar sesuai dengan manfaat jenis – jenis kulit manis.
 - c. Harga sangat mempengaruhi daya jual masyarakat.
 - d. Pastikan harga masyarakat menjual kulit manis nya ke Perusahaan Distira dikarenakan tinggi dan rendahnya harga penjualan kulit manis sangat mempengaruhi keputusan masyarakat.
 - e. Mempertahankan harga jenis – jenis kulit manis yang ditawarkan Perusahaan Distira sesuai keinginan penjual

- f. Karyawan Perusahaan Distira harus mempertahankan harga yang ditawarkan untuk penjual sesuai dengan kualitas kulit mansi saat ini.

3) Tempat (X3)

- a. Diharapkan perusahaan distira membuat lokasi yang dekat dengan masyarakat sekitar
- b. Keterjangkauan perusahaan distira sangat memungkinkan untuk transportasi umum memasuki lokasi tersebut
- c. Lokasi Perusahaan Distira sangat cocok untuk saat sekarang ini, Karena lokasi menentukan kelancaran bertransaksi.

4) Promosi (X4)

- a. Perusahaan Distira diharapkan untuk melakukan promosi dengan waktu yang lebih maksimal
- b. Pihak perusahaan untuk melakukan promosi melalui segala media yang ada
- c. Pesan promosi Perusahaan Distira sudah sangat baik, disarankan untuk mempertahankan pesan promosi yang disampaikan kepada masyarakat

5) Keputusan Penjualan (Y)

- a. Perusahaan Distira seharusnya membuat web site tentang perusahaan distira agar masyarakat mengetahui lembaga pemasaran yang ada di Perusahaan Distira
- b. Perusahaan Distira membeli kulit manis dari masyarakat harus memperhatikan harga

- c. Untuk menambah luas lahan agar perusahaan dapat menampung kulit manis lebih banyak dari masyarakat yang akan menjual kulit manis
- d. Mempertahankan kualitas produk yang dimiliki oleh Perusahaan Distira

