

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian mengenai pengaruh bauran pemasaran terhadap volume penjualan pada CV. Daya Makmur, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari Uji T dapat dilihat bahwa variabel Produk (X1) bahwa Produk berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap Volume Penjualan. Hal ini dibuktikan dari hasil dari uji T dengan hasil  $t_{hitung} 2,290 > t_{tabel} 2,014$  dan nilai signifikansi  $0,027 < 0,05$  artinya  $H_{a1}$  diterima dan  $H_{o1}$  ditolak.
2. Hasil dari Uji T dapat dilihat bahwa variabel Harga (X2) bahwa Harga tidak berpengaruh secara parsial dan tidak signifikan terhadap Volume Penjualan. Hal ini dibuktikan dengan hasil  $t_{hitung} 1,203 < t_{tabel} 2,014$  dan nilai signifikansi  $0,235 > 0,05$  artinya  $H_{o2}$  diterima dan  $H_{a2}$  ditolak.
3. Hasil dari Uji T dapat dilihat bahwa variabel Tempat (X3) bahwa Tempat berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap Volume Penjualan. Hal ini dibuktikan dengan hasil  $t_{hitung} 2,983 > t_{tabel} 2,014$  dan nilai signifikansi  $0,005 < 0,05$  artinya  $H_{a3}$  diterima dan  $H_{o3}$  ditolak.
4. Hasil dari Uji T yang telah dilakukan mengenai variabel Promosi (X4) bahwa Promosi tidak berpengaruh secara parsial dan tidak signifikan terhadap Volume Penjualan. Hal ini dibuktikan dengan hasil  $t_{hitung} -0,971 < t_{tabel} 2,014$  dan nilai signifikansi  $0,337 > 0,05$  artinya  $H_{o4}$  diterima dan  $H_{a4}$  ditolak.
5. Hasil dari Uji F yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa nilai dari  $f_{hitung} 6,356 > f_{tabel} 2,579$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,005$ . Maka dapat diartikan, bauran pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi) berpengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap volume penjualan dengan artian bahwa  $H_{a5}$  diterima dan  $H_{o5}$  ditolak.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh dalam penelitian ini, maka penulis memberikan saran yang dapat diberikan kepada CV. Daya Makmur, yaitu sebagai berikut:

1. CV. Daya Makmur harus lebih meningkatkan jumlah persediaan mobil baik baru maupun bekas yang berkualitas dengan berbagai macam warna, merek, tipe, jenis agar menarik minat konsumen untuk lebih leluasa dalam memilih saat pembelian mobil guna meningkatkan volume penjualan.
2. CV. Daya Makmur harus lebih meningkatkan saluran distribusi atau tempat yang meliputi cangkupan layanan atau dapat dihubungi melalui banyak cara (contohnya: dapat dihubungi lewat email), membuka cabang baru di tempat strategis lainnya atau membuka toko online, menambah tenaga kerja agar pelayanan yang diberikan lebih maksimal, ke serta mengatur tata layout ruangan agar kosumen selalu merasa nyaman saat berkunjung dan melakukan transaksi jual beli guna meningkatkan volume penjualan.