

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan terdapat simpulan antara lain sebagai berikut:

1. Variabel produk berpengaruh terhadap volume penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi produk maka akan meningkatkan penjualan.
2. Variabel harga tidak berpengaruh terhadap volume penjualan.
3. Variabel distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan.
4. Variabel promosi berpengaruh terhadap volume penjualan. Maka hal ini membuktikan bahwa promosi yang diberikan meningkatkan volume penjualan.
5. Secara perhitungan menunjukkan produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*distribution*), dan promosi (*promotion*) terbukti berpengaruh terhadap volume penjualan. Melihat hasil tersebut dapat dikatakan bahwa variabel-variabel independent berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Hal ini sesuai hipotesis yang menyatakan bahwa Produk, Harga, Distribusi Dan Promosi (Bauran Pemasaran) mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan pada PT Swadaya Sentosa Karya Prima.

## **B. Saran**

Dari hasil kesimpulan yang telah diuraikan, maka saran yang diberikan sehubungan dengan hasil simpulan yaitu :

1. Perusahaan hendaknya lebih meningkatkan kualitas produk guna meningkatkan volume penjualan.
2. Untuk menghindari perubahan pemikiran konsumen sebaiknya perusahaan lebih bijak menentukan harga guna mempertahankan volume penjualan.
3. Distribusi hendaknya lebih ditingkatkan guna menambah volume penjualan.
4. Promosi harus lebih ditingkatkan lagi guna memberikan nilai tambah serta mempengaruhi konsumen dalam pembelian.
5. Bagi pihak perusahaan PT. Swadaya Sentosa Karya Prima agar sekiranya mengoptimalkan bauran pemasaran untuk menunjang volume penjualan yang tinggi.