

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Harga tidak berpengaruh terhadap volume penjualan, dimana kenaikan harga justru akan menyebabkan volume penjualan menurun.
2. Distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan, dimana peningkatan biaya distribusi juga menunjukkan peningkatan volume penjualan
3. Promosi berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan, dimana peningkatan upaya promosi akan meningkatkan volume penjualan.
4. Harga, distribusi dan promosi secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan, dengan penetapan harga, distribusi dan biaya promosi akan meningkatkan volume penjualan.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan, maka disarankan kepada perusahaan untuk:

1. Dari segi harga, jika memungkinkan sebaiknya perusahaan memberikan rentang harga yang dinilai lebih terjangkau, namun jika tidak maka sebaiknya perusahaan dapat memberikan masukan kepada konsumen mengenai kesesuaian harga dengan keunggulan dari produk yang mereka miliki atau dengan memberikan beberapa informasi jika terdapat potongan harga kepada konsumen agar persepsi konsumen terhadap harga yang ditawarkan dapat lebih diterima konsumen.
2. Dari segi distribusi untuk dapat ditingkatkan efisiensi dalam hal biaya distribusi sehingga biaya distribusi dapat lebih dikurangi mengingat biaya tersebut juga termasuk dalam pengeluaran bagi perusahaan.
3. Dari segi promosi untuk dapat lebih ditingkatkan mengingat adanya pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan volume penjualan

4. Berdasarkan adanya pengaruh harga, distribusi dan promosi, maka sebaiknya perusahaan terus meningkatkan ketiga variabel tersebut hal tersebut dalam upaya meningkatkan volume penjualannya.