

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan tentang “ Pengaruh Pengembangan Produk, Harga, Distribusi, dan Promosi Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Usaha Rizky Bakery Desa Cendono Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus)”, bisa disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil dari pengujian statistik pengembangan produk terhadap volume penjualan menunjukkan nilai t_{hitung} (2.638) $>$ t_{tabel} (1.66105) dengan nilai signifikansi sebesar $0.010 < 0.05$. Dengan demikian, maka ditolaknya H_0 dan diterimanya H_1 , yang berarti bahwa pengembangan produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan Rizky Bakery.
2. Hasil dari pengujian statistik harga terhadap volume penjualan menunjukkan nilai t_{hitung} (2.878) $>$ t_{tabel} (1.66105) dengan nilai signifikansi sebesar $0.005 < 0.05$. Oleh karena itu, secara parsial menyatakan bahwa harga (X_2) berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada usaha Rizky Bakery.
3. Hasil dari pengujian statistik distribusi terhadap volume penjualan menunjukkan nilai t_{hitung} (2.277) $>$ t_{tabel} (1.66105) dengan nilai signifikansi sebesar $0.025 < 0.05$. Oleh karena itu, secara parsial menyatakan bahwa distribusi (X_3) berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada usaha Rizky Bakery.
4. Hasil dari pengujian statistik promosi terhadap volume penjualan menunjukkan nilai t_{hitung} (2.796) $>$ t_{tabel} (1.66105) dengan nilai signifikansi sebesar $0.006 < 0.05$. Oleh karena itu, secara parsial menyatakan bahwa promosi (X_4) berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada usaha Rizky Bakery.
5. Hasil dari pengujian statistik pengembangan produk, harga, distribusi, dan promosi terhadap volume penjualan menunjukkan nilai F_{hitung} sebesar 36.048 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.000 dimana < 0.05 karena $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu 2.47. Oleh karena itu, secara parsial menyatakan bahwa pengembangan produk, harga, distribusi, dan

promosi secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada usaha Rizky Bakery.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil yang di peroleh dalam penelitian, pembahasan, serta kesimpulan, maka saran yang dapat disimpulkan yaitu:

1. Produk menjadi topik utama dalam meningkatkan volume penjualan. Produk di Rizky Bakery sudah cukup baik dimata konsumen. Meski demikian pihak Rizky Bakery sebaiknya menambah variasi bentuk roti yang lebih unik agar konsumen tidak bosan dengan bentuk itu-itu saja.
2. Diharapkan pihak Rizky Bakery dapat mengevaluasi kembali strategi harga yang telah dilakukan. Misalnya dapat dilakukan dengan memberikan diskon pada saat tertentu atau pada saat konsumen berbelanja banyak. .
3. Diharapkan pihak Rizky Bakery memperhatikan dan menjaga pelayanan pendistribusian dengan baik serta dapat meningkatkan kegiatan promosi semenarik mungkin dari promosi harga, maupun membuat iklan guna membuat konsumen tertarik pada produk perusahaan yang akan meningkatkan volume penjualan.
4. Untuk meningkatkan pengembangan usaha Rizky Bakery hendaknya dapat terus memperhatikan bahkan meningkatkan pengembangan produk, harga, distribusi, dan promosi sehingga laba yang didapatkan akan semakin besar dan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dalam membeli produk tersebut.
5. Bagi peneliti menyadari akan hal yang masih banyak kekurangan dalam penulisan, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur dari segi aspek yang berbeda dan metodologi yang berbeda.