

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari pembahasan yang tertera dalam bab 4 sebelumnya dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Hasil uji hipotesis variabel promosi online terhadap volume penjualan dari hasil pengujian dengan hipotesis secara parsial uji t signifikansi bahwa variabel saluran promosi online nilai t hitung sebesar 5.067 sedangkan statistic (t tabel) sebesar 1,99006 dan nilai signifikansi variabel promosi online 0,000 lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat di tarik kesimpulan bahwa variabel bebas promosi online secara parsial memiliki pengaruh positif dan relative signifikan terhadap volume penjualan.
2. Hasil uji hipotesis diskon down payment terhadap volume penjualan dari hasil pengujian dengan hipotesis secara parsial uji t bahwa variabel diskon down payment diperoleh nilai t hitung sebesar 1.145 sedangkan statistic (t tabel) sebesar 1,99006 dan nilai signifikansi variabel diskon down payment 0,256 lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat di tarik kesimpulan bahwa variabel promosi secara parsial memiliki pengaruh positif.
3. Hasil uji F promosi online dan diskon down payment berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan dengan nilai f hitung adalah sebesar 13,399 karena nilai f hitung lebih besar dari f tabel 3,09
4. Variabel yang diteliti yaitu saluran distribusi dan promosi di ketahui nilai R square adalah sebesar 0,122. Dari nilai tersebut dapat dilihat bahwa volume penjualan di pengaruhi saluran distribusi dan promosi dengan R square sebesar 0,122. Hal ini berarti volume penjualan di pengaruhi oleh saluran ditribusi dan promosi sebesar 12,2 % dan sisanya 87,8 % di pengaruhi oleh faktor lain atau variabel lain yang tidak di teliti seperti kualitas produk, harga, loyalitas pelanggan, segmentasi dan targeting.

5.2. Implikasi Manajerial

5.2.1. Bagi Perusahaan

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa promosi online dan diskon down payment sangat berpengaruh dalam meningkatkan volume penjualan.
2. Dalam meningkatkan volume penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah membuat strategi promosi online dalam memasarkan produknya dan lebih meningkatkan strategi diskon down payment supaya pelanggan lebih banyak mengenal produk perusahaan dan tertarik untuk membeli produk tersebut.
3. Berdasarkan jawaban responden dapat terlihat bahwa promosi online adalah hal yang paling tinggi mempengaruhi penjualan karena semakin banyak produk kita dikenal akan semakin tinggi daya beli produk tersebut.
4. Berdasarkan jawaban responden dapat dilihat bahwa diskon down payment juga berperan penting dalam meningkatkan volume penjualan karena jika produk tersebut ada dan mudah untuk di dapat daya beli akan meningkat dan dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.