

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian ini dan pembahasan mengenai pengaruh harga dan promosi terhadap volume penjualan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan uji T variabel harga (X1) nilai T hitung 4,172 lebih besar dari T tabel 1,660 dan nilai signifikansi $<0,05$. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya variabel harga (X1) berpengaruh secara parsial yang signifikan terhadap volume penjualan (Y) kaos kaki Gtman di Carrefour Duta Merlin
2. Dari hasil perhitungan uji T variabel Promosi (X2) nilai T hitung 6,313 lebih besar dari T tabel sebesar 1,660 dengan demikian H_0 ditolak, artinya variabel promosi (X2) berpengaruh secara parsial yang signifikan terhadap volume penjualan.
3. Dari hasil perhitungan secara simultan pada uji F nilai F hitung 94,190 lebih besar dari F tabel senilai 3,09 dengan demikian H_0 ditolak, artinya terdapat pengaruh signifikan antara harga (X1) dan Promosi (X2) secara simultan terhadap volume penjualan (Y).

5.2 Implikasi Manajerial

Adapun implikasi manajerial yang dapat diterapkan oleh PT. Ricky Putra Globalindo. Tbk di Carrefour Duta Merlin Jakarta Pusat adalah sebagai berikut.:

1. Berdasarkan penelitian ditemukan secara parsial menyatakan bahwa variabel harga dan promosi berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Hal ini berarti membuktikan bahwa dengan harga kaos kaki Gtman yang terjangkau semua kalangan dan promosi yang semakin sering dilakukan di Carrefour Duta Merlin maka akan menarik niat beli konsumen dengan demikian maka akan meningkatkan volume penjualan.

Karena sebagian besar konsumen melihat dari harga dan promosi yang menarik sebelum melakukan transaksi pembelian

2. Pihak suplier yaitu PT. Ricky Putra Globalindo seharusnya lebih aktif dalam memasarkan barang (Kaos kaki Gtman) baik dalam potongan harga maupun dengan hadiah lainnya yang lebih menarik.
3. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka perusahaan Ricky Putra Globalindo perlu melakukan strategi, dalam hal ini strategi penetapan harga dan promosi yang lebih baik lagi sehingga dapat menarik niat beli konsumen yang dapat meningkatkan volume penjualan kaos kaki Gtman di carrefour Duta Merlin.

