

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan sebuah temuan pokok yang bersifat substansial maupun teknis serta dikemukakan sebagai sebuah implikasi dari hasil pembahasan. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, peneliti menarik beberapa simpulan yang merupakan temuan penting dalam penelitian ini. Berikut simpulan dari penelitian ini:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Produk, Harga, Lokasi, Promosi dan Volume Penjualan Rumah PT. Graha Loka pangkalpinang tinggi. Hal ini dibuktikan dari banyaknya responden yang menjawab sangat setuju dan setuju pada tiap pernyataan yang ada di kuesioner penelitian.
2. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel Produk mempunyai nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $2,295 > t_{tabel}$  dengan nilai signifikansi sebesar  $0,023$  atau  $< 0,05$  maka produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume Penjualan.
3. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel Harga mempunyai nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $5,278 > t_{tabel}$  dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000$  atau  $< 0,05$  maka harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.
4. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel Lokasi mempunyai nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $2,342 > t_{tabel}$  dengan nilai signifikansi sebesar  $0,020$  atau  $<$

0,05 maka Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

5. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel Promosi mempunyai nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $5,448 > t_{tabel}$  dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 atau  $< 0,05$  maka Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.
6. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa variabel Produk, Harga, Lokasi, dan promosi berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan dengan nilai signifikansi 0,000 dan  $F_{hitung}$  sebesar 52,804, sehingga semakin tinggi Produk, Harga, Lokasi, dan Promosi akan mengakibatkan semakin tinggi pula Volume Penjualan rumah PT. Graha Loka pangkalpinang.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh dari hasil penelitian, maka ada beberapa saran yang penulis berikan agar dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan, yaitu antara lain:

### 1. Saran untuk penelitian lanjutan

Penelitian ini dapat dilakukan kembali dengan objek penelitian yang berbeda serta dengan item pernyataan pada kuesioner yang berbeda dengan pernyataan kuesioner lainnya. Bagi peneliti selanjutnya dapat dimanfaatkan sebagai bahan rujukan dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan produk, harga, lokasi, dan promosi dan volume penjualan.

## 2. Saran yang ditunjukkan untuk PT. Graha Loka Pangkalpinang

- a. PT. Graha Loka Pangkalpinang harus memperhatikan peranan produk, harga, lokasi, dan promosi karena variabel tersebut berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan.
- b. PT Graha Loka Pangkalpinang hendaknya lebih tepat dalam menetapkan strategi dalam upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen, karena produk, merupakan faktor yang dapat mempengaruhi persepsi atau pendapat konsumen akan suatu produk.
- c. PT Graha Loka Pangkalpinang harus lebih memperhatikan harga suatu produk karena harga merupakan bagian yang paling sering diperhatikan oleh konsumen dengan harga yang relatif murah dapat meningkatkan minat beli dan volume penjualan.
- d. PT. Graha Loka Pangkalpinang harus lebih memperhatikan lokasi. Karena faktor lokasi merupakan faktor utama yang akan menentukan tingkat keinginan konsumen dalam membeli suatu produk apalagi kalau produknya seperti perumahan, faktor lokasi sudah jadi penentu utama dalam minat beli konsumen dan ini bisa meningkatkan volume penjualan jika lokasi yang ditawarkan strategis.
- e. PT. Graha Loka Pangkalpinang harus lebih memperhatikan promosi agar dapat mempertahankan konsumen, karena konsumen merupakan suatu aset yang harus ditangani dan dilayani dengan baik agar memberikan pendapatan pertumbuhan jangka panjang bagi perusahaan.