

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5. 1. KESIMPULAN

Setelah mengadakan analisis data yang diperoleh dari unit usaha toko buku kasmedia, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan metode analisis korelasi sederhana antara volume penjualan (Y) dengan kegiatan periklanan (X_1), maka hasil analisis yang diperoleh adalah $r = 0,906$, artinya ada hubungan yang kuat dan positif antara volume penjualan dengan kegiatan periklanan. Dan setelah diadakan analisis test of significant dengan statistik uji "t" ternyata t hitung lebih besar dari t tabel, yaitu $3,709 > 3,1825$, artinya hubungan antara volume penjualan dengan kegiatan periklanan signifikan.
2. Dengan metode analisis korelasi sederhana antara volume penjualan (Y) dengan kegiatan promosi penjualan (X_2), maka hasil analisis yang diperoleh adalah $r = 0,8850$, artinya ada hubungan yang kuat dan positif antara volume penjualan (Y) dengan kegiatan promosi penjualan (X_2). Dan setelah diadakan test of significant dengan statistik uji "t", ternyata t hitung lebih besar dari t tabel yaitu $3,29 > 3,1825$. Artinya hubungan antara volume penjualan dengan kegiatan promosi penjualan adalah signifikan.
3. Dengan metode analisis korelasi sederhana antara volume penjualan (Y) dengan kegiatan personal selling (X_3), maka hasil analisis yang diperoleh adalah $r = 0,9711$. Artinya ada hubungan yang kuat dan positif antara volume penjualan dengan kegiatan personal selling. Dan setelah diadakan test of significant dengan statistik uji "t", ternyata t hitung lebih besar dari t tabel yaitu $7,03 > 3,1825$. Artinya hubungan antara volume penjualan dengan kegiatan personal selling adalah signifikan.

4. Dari persamaan regresi sederhana $y = -133.763.354,2 + 1.496.600,322x$, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa setiap terjadi peningkatan kegiatan promosi, maka akan menaikkan volume penjualan sebesar Rp. 1.496.600,322. Dan menurut hasil pengujian statistik uji "t" ternyata t hitung lebih besar daripada t tabel yaitu $4,39 > 3,1825$. artinya dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi secara keseluruhan signifikan terhadap volume penjualan. Jadi kegiatan promosi mempunyai hubungan yang nyata terhadap volume penjualan perusahaan.
5. Dengan metode analisis regresi berganda dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi yang paling besar pengaruhnya terhadap volume penjualan adalah kegiatan personal selling.

5. 2. SARAN

Akhirnya penulis mencoba untuk mengemukakan saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat bagi unit usaha toko buku kasmedia Palembang yaitu sebagai berikut :

1. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh unit usaha toko buku kasmedia Palembang agar terus dipertahankan, mengingat kegiatan ini mempunyai hubungan yang cukup kuat terhadap volume penjualan.
2. Guna mendukung peningkatan volume penjualan, hendaknya unit usaha toko buku kasmedia Palembang, terus meningkatkan pelayanannya, dan mengadakan pendekatan-pendekatan yang lebih intensif terhadap pihak sekolah – sekolah, mengingat persaingan antar perusahaan sejenis semakin kuat.
3. Peningkatan kualitas sumber daya manusia harus terus ditingkatkan, dengan terus mengadakan pelatihan-pelatihan bagi para anggota. Disamping itu perlu diadakan peningkatan profesionalisme dalam bidang administrasi dan manajemen.
4. Perlu peningkatan efisiensi dalam pengelolaan bidang usahanya, sehingga produk yang dijual dapat dengan harga yang lebih murah dan pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan para anggotanya dan masyarakat luas.