

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Dari hasil uji hipotesis secara parsial, diketahui pengaruh variabel produk secara parsial terhadap volume penjualan mempunyai nilai 6,451 sementara  $t$  tabel bernilai 1,69092 maka Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dan jika Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hasil dari penelitian ini menginformasikan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya bahwa produk secara parsial mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap volume penjualan.
2. Dari hasil uji hipotesis secara parsial, diketahui pengaruh variabel harga secara parsial terhadap volume penjualan mempunyai nilai -6,982 dimana secara hipotesis awal harga bersifat negative,  $t$  tabel bernilai 1,69092. Bila harga secara hipotesis bernilai negatif maka Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dan jika Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hasil dari penelitian ini menginformasikan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya bahwa harga secara parsial mempunyai pengaruh negatif terhadap volume penjualan.
3. Dari hasil uji hipotesis secara parsial, diketahui pengaruh variabel tempat/saluran distribusi secara parsial terhadap volume penjualan

mempunyai nilai 1,730 sementara t tabel bernilai 1,69092 maka Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dan jika Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hasil dari penelitian ini menginformasikan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya bahwa tempat/saluran distribusi secara parsial mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap volume penjualan.

4. Dari hasil uji hipotesis secara parsial, diketahui pengaruh variabel promosi secara parsial terhadap volume penjualan mempunyai nilai 2,381 sementara t tabel bernilai 1,69092 maka Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dan jika Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hasil dari penelitian ini menginformasikan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya bahwa promosi secara parsial mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap volume penjualan.
5. Dari hasil hipotesis secara simultan, diketahui bahwa nilai  $F = 15,418$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  yaitu 2,68 maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara bauran keempat elemen bauran pemasaran secara simultan terhadap volume penjualan.

## B. Saran

Beberapa saran yang dapat disampaikan kepada pihak BMT Al-Falah Cirebon adalah sebagai berikut :

1. Berkaitan dengan berjalannya system keuangan yang sesuai, dimana penghimpunan seimbang dengan pembiayaan di BMT Al-Falah, maka ada baiknya BMT Al-Falah untuk lebih melibatkan para investor lokal dalam

berperan aktif membantu para pengusaha atau nasabah yang membutuhkan dana baik untuk dana produktif atau dana konsumtif.

2. Untuk meningkatkan volume penjualan dengan bauran pemasaran, maka ada baiknya bahwa BMT Al-Falah selalu meningkatkan dari segi bauran pemasaran secara menyeluruh, baik itu dalam melakukan riset atau dilakukan lapangan. BMT AL-Falah hanya perlu meningkatkan pemahaman bauran pemasaran kepada setiap elemen dari dalam perusahaan saja agar nasabah akan merasa puas dan meningkatkan volume penjualan.
3. Perlu dilakukan penelitian selanjutnya dalam meningkatkan volume penjualan baik dengan bauran pemasaran ataupun dengan metode pemasaran lainnya, dengan maksud untuk mendapatkan data yang lebih obyektif lagi dan lebih bervariasi dengan subyek yang lebih luas. Sehingga hasilnya dapat digunakan untuk menggeneralisir populasi yang ada, dan pihak BMT Al-Falah Cirebon akan mendapatkan data dan hasil penelitian yang lebih obyektif.