

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Menurut hasil penelitian mengenai pengaruh Promosi, Harga, Variasi Produk, serta Saluran Distribusi pada Usaha Pengrajin Batu Marmer di Desa Gamping Campurdarat, diperoleh beberapa kesimpulan yakni:

1. Promosi memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, artinya variabel promosi memiliki pengaruh dalam meningkatkan jumlah volume penjualan.
2. Harga memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, artinya variabel harga memiliki pengaruh dalam meningkatkan jumlah volume penjualan.
3. Variasi produk memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, artinya variabel variasi produk memiliki pengaruh dalam meningkatkan jumlah volume penjualan.
4. Saluran distribusi memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, artinya variabel saluran distribusi memiliki pengaruh dalam meningkatkan jumlah volume penjualan.
5. Berdasarkan hasil penelitian promosi, harga, variasi produk serta saluran distribusi secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap volume penjualan, artinya variabel promosi, harga, variasi produk dan saluran distribusi secara bersama-sama memiliki pengaruh dalam meningkatkan volume penjualan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan yang muncul dalam penelitian, maka peneliti mencoba menyumbangkan saran yang diharapkan dapat memberikan berbagai manfaat bagi pihak-pihak terkait dengan hasil penelitian ini. Adapun berbagai saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha Batu Marmer

Bagi Pemilik Usaha Pengrajin Batu Marmer di Desa Gamping Campurdarat, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran, saran, maupun pengetahuan yang dapat menambah kekuatan serta kepekaan dalam meningkatkan kegiatan usahanya. Seperti halnya yang diketahui, promosi, harga, variasi produk, serta saluran distribusi baik secara simultan maupun parsial sama-sama dapat memberikan pengaruh terhadap volume penjualan pada usaha pengrajin batu marmer di Desa Gamping campurdarat. Oleh karena itu untuk meningkatkan jumlah volume penjualan diharapkan para pemilik usaha pengrajin batu marmer semakin meningkatkan kegiatan promosinya, menambah jumlah variasi dari produk yang diperjualbelikan serta meningkatkan saluran distribusi. Untuk kebijakan harga saya yakin jika harga yang ditetapkan untuk kerajinan batu marmer telah sesuai dengan biaya dan jumlah keuntungan yang diharapkan. Namun factor yang memiliki pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan jumlah

volume penjualan yakni saluran distribusi yang mana para pemilik usaha kerajinan marmer harus meningkatkan saluran distribusinya ke daerah-daerah yang berpotensi dalam meningkatkan volume penjualan seperti pada daerah-daerah yang banyak dikunjungi oleh wisatawan asing atau dengan memperluas jangkuan pasar dengan melakukan kegiatan promosi. Selain itu para pengrajin batu marmer dapat meningkatkan kualitas pengiriman dari barang baik dari segi kecepatan pengiriman serta pengemasan yang aman sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dari konsumen.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan peneliti yang akan datang selain jurnal dan buku. Selain itu dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat meminimalisir setiap kekurangan serta kelemahan yang terjadi pada masing-masing penelitian termasuk penelitian ini sendiri.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk menambahkan lebih banyak variabel untuk mengetahui factor apa saja yang dapat mempengaruhi jumlah volume penjualan selain dari variabel dalam penelitian ini, serta peneliti menyadari bahwa masih banyaknya kekurangan pada penelitian ini sehingga diharapkan pada peneliti selanjutnya lebih melakukan penelitian secara mendalam.