

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data dan hasil analisis data di atas mengenai Analisis Komparasi Tingkat Penjualan Pelaku Industri Kecil Menengah Kabupaten Tulungagung Dengan Sistem Pemasaran *Offline* dan *Online*, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari Uji t *Paired Sample T-Test* menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara tingkat penjualan pemasaran *offline* dengan *online*. Dimana dalam penelitian ini pelaku industri kecil menengah Kabupaten Tulungagung lebih condong menggunakan sistem pemasaran *offline* dibanding pemasaran *online*. Hal ini dapat dilihat dari data penjualan produk per unit yang terjual dalam periode 1 bulan dengan sistem pemasaran *offline* dan *online*. Dalam penelitian ini terdapat perbedaan yang signifikan. Jika dilihat dari nilai Sig. $0,001 < 0,05$. Selain itu dari t hitung $3,891 > t$ tabel (2,042). Hal ini dapat disimpulkan apabila H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti terdapat perbedaan tingkat penjualan pelaku industri kecil menengah di Kabupaten Tulungagung yang menggunakan sistem pemasaran *offline* dibanding *online*.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan pengambilan keputusan tersebut, maka selanjutnya peneliti akan menyampaikan saran dengan tujuan untuk dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait dari penelitian ini. Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak Pelaku Industri Kecil Menengah (IKM) Kabupaten Tulungagung

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pihak Pelaku Industri Kecil Menengah (IKM) Kabupaten Tulungagung sebagai bentuk saran, dorongan, serta informasi untuk meningkatkan efektifitas dari sistem pemasaran *offline* dan *online* supaya lebih baik dan efektif dalam mempromosikan produk pelaku industri kecil menengah. Dimana kedua sistem pemasaran ini harus berjalan seimbang untuk meningkatkan penjualan pelaku industri kecil menengah di Kabupaten Tulungagung.

2. Bagi Pihak Akademis

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat kepada pihak akademis sebagai informasi dan pengembangan ilmu yang berkaitan dengan tingkat penjualan, pemasaran *offline* dan *online*. Serta diharapkan mampu bermanfaat sebagai sumbangsih bahan referenssi atau rujukan dan tambahan di perpustakaan IAIN Tulungagung.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai bahan acuan dan rujukan bagi peneliti selanjutnya. Diharapkan juga untuk menambah dan membahas lebih dalam lagi mengenai tingkat penjualan, perbedaan pemasaran *offline* dan *online*.