

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

##### **1. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan**

Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko Cahaya Tulungagung. Artinya setiap penerapan strategi pemasaran yang tepat dari toko Cahaya Hijab mampu memberikan peningkatan volume penjualan.

##### **2. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko**

Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko Cahaya Tulungagung. Artinya apabila kualitas produk yang dihasilkan baik akan memberikan peningkatan volume penjualan toko hijab Cahaya Tulungagung

##### **3. Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Produk secara bersamaan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan**

Terdapat Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Produk secara bersamaan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko Cahaya Tulungagung. Artinya dengan strategi pemasaran yang tepat dan kualitas produk yang baik akan mampu meningkatkan volume penjualan toko Hijab Cahaya

## **B. Saran**

Secara teori, penelitian ini mengetahui pengaruh strategi pemasaran yang dimiliki oleh toko hijab cahaya dengan mnguatkan kualitas produk sehingga mampu memberikan peningkatan volume penjualan.

### **1. Bagi Akademik**

Hasil penelitian ini mampu digunakan untuk penguatan materi pembelajaran mengenai marketing mix dikuatkan dengan kualitas produk khususnya pada peningkatan volume penjualan.

### **2. Bagi Toko Cahya**

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi terhadap pemasaran produk dan cara pemasaraan yang tepat sesuai dengan kajian teori yang tepat. Penguatan kualitas produk dapat memberikan peningkatan volume penjualan secara tidak langsung.

### **3. Bagi Peneliti Lain**

Penelitian ini diharapkan mampu disempurnakan dengan penelitian berikutnya menggunakan variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.