

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan analisis penelitian yang telah dilakukan pada depot air minum Kadoz cabang Kota Gunungsitoli dan dengan bantuan aplikasi SPSS 26 maka penulis dapat menarik kesimpulan berdasarkan rumusan masalah dalam peneliti ini sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan pada produk Kadoz cabang Kota Gunungsitoli. Pernyataan tersebut berdasarkan hasil uji t atau uji hipotesis dengan membandingkan hasil t_{hitung} dan t_{tabel} yang telah dilakukan oleh peneliti. Berdasarkan dari hasil pengujian tersebut didapatkan hasil nilai $0,011 > 0,05$ dan hasil $t_{hitung} (2,679) > t_{tabel} (1,692)$. Berdasarkan uji regresi linier sederhana diperoleh hasil setiap penambahan 1 % variabel Harga (X) maka nilai variabel Tingkat Penjualan (Y) meningkat sebesar 0,423 (bernilai positif). Sehingga dapat diambil hasil bahwa H_a diterima dan H_o ditolak yang berarti adanya pengaruh harga terhadap tingkat penjualan pada produk Kadoz di Kota Gunungsitoli.
2. Pada hasil perhitungan melalui bantuan program SPSS versi 26 terkait besarnya pengaruh harga terhadap tingkat penjualan ditunjukkan dari hasil uji koefisien determinan (*R-Square*) dengan hasil sebesar 0,357. Sehingga besar pengaruh harga terhadap tingkat penjualan pada produk Kadoz di Kota Gunungsitoli sebesar 35,7% dan untuk 64,3% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini seperti faktor tempat, strategi pemasaran atau promosi, kinerja karyawan dan lain sebagainya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan kesimpulan diatas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Harga yang telah ditetapkan oleh depot air minum Kadoz cabang Kota Gunungsitoli perlu mempertimbangkan harga para pesaing dipasar sehingga harga tersebut dapat diterima oleh khayalak banyak. Seiring dengan para pesaing yang akan terus bertambah. Pertimbangan tersebut harus disertai dengan perhitungan biaya produksi dan biaya lainnya sehingga selain dapat menyesuaikan harga dengan pasar, agar depot air minum Kadoz juga tidak merugi akibat menyesuaikan harga para pesaing.
2. Tingkat penjualan harus terus ditingkatkan selain mendapatkan laba, pertumbuhan usaha juga harus perlu diperhatikan. Dengan tingkat penjualan yang baik akan mendatangkan para investor maupun pemilik modal lainnya untuk bekerjasama dan menjadi perusahaan besar. Sesuai dengan visi dan misi Kadoz cabang Kota Gunungsitoli yang memiliki tujuan menjadi perusahaan maju dan berkembang.