

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian beserta pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang signifikan biaya *personal selling* terhadap volume penjualan air mineral kemasan pada PT. Tirtasari Floragrata. Hal ini dikarenakan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,213 > 2,034$) pada tingkat signifikansi dibawah 0,000 (0%), maka H_1 diterima.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan biaya *direct marketing* terhadap volume penjualan air mineral kemasan pada PT. Tirtasari Floragrata. Hal ini dikarenakan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,116 > 2,034$) pada tingkat signifikansi dibawah 0,042 (4,2%), maka H_2 diterima.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan biaya *personal selling* dan *direct marketing* secara simultan terhadap volume penjualan. Hal ini dikarenakan $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($36,614 > 3,28$), maka H_3 diterima. Nilai R square yang diperoleh sebesar 0,689 artinya bahwa sumbangan *personal selling* dan *direct marketing* terhadap volume penjualan adalah sebesar 68,9 % sedangkan 31,1 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Adapun persamaan regresinya adalah $Y = -11311164,111 + 2536,071X_1 + 1679,863X_2$.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Ditinjau dari ekonomi Islam, biaya *personal selling* dan *direct marketing* yang dikeluarkan oleh PT. Tirtasari Floragrata secara prinsip sudah dijalankan berdasarkan syariat Islam dimana tidak terjadi pemborosan dalam melaksanakan kegiatan *personal selling* dan *direct marketing* sehingga biaya *personal selling* dan *direct marketing* memberikan manfaat bagi PT. Tirtasari Floragrata dalam upaya meningkatkan volume penjualan air mineral kemasan.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam penelitian ini, dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. PT. Tirtasari Floragrata hendaknya lebih meningkatkan lagi kegiatan *personal selling* dan *direct marketing* dengan menambah biaya yang dapat menunjang kegiatan *personal selling* dan *direct marketing* dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan.
2. PT. Tirtasari Floragrata hendaknya menambah bentuk promosi yang digunakan untuk mempromosikan produknya seperti *advertising*, *publicity* dan sebagainya yang bisa membantu dalam meningkatkan volume penjualan.
3. Penelitian ini sebaiknya dijadikan bahan perbandingan untuk penelitian berikutnya dan hendaknya menambah variabel yang tidak terdapat dalam penelitian ini.