

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel produk (X_1) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek Honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan dengan nilai $t_{hitung} 1,596 < t_{tabel} 1,987$.
2. Variabel Harga (X_2) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan nilai $t_{hitung} -0,527 < t_{tabel} 1,987$.
3. Variabel Promosi (X_3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan nilai $t_{hitung} 3,672 > t_{tabel} 1,987$.
4. Variabel Pelayanan (X_4) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan nilai $t_{hitung} 0,890 < t_{tabel} 1,987$.
5. Variabel Sales Skill (X_5) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan nilai $t_{hitung} 4,790 > t_{tabel} 1,987$.
6. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sepeda motor merek Honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui kabupaten Pelalawan adalah dipengaruhi oleh produk, harga, promosi, pelayanan dan sales skill. Hal ini

bisa dilihat dari hasil uji F dimana nilai F_{hitung} 14,979 > F_{tabel} atau Sig 0,000 < 0,05 yang berarti H_a diterima dan H_o ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel produk, harga, promosi, pelayanan dan sales skill secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan.

7. Berdasarkan hasil perhitungan Koefisien Determinasi diperoleh nilai Adjusted R Square adalah sebesar sebesar 0,426. Hal ini menunjukkan bahwa variabel produk, harga, promosi, pelayanan dan sales skill secara keseluruhan memberikan pengaruh sebesar 42,6% terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. HOHO di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan. Sedangkan sisanya sebesar 57,4% adalah dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, ada beberapa hal yang ingin penulis sampaikan kepada pihak perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan inovasi produk supaya lebih variatif untuk menarik minat konsumen.
2. Memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli produk dalam jumlah tertentu agar perusahaan mampu bersaing dan meningkatkan penjualan.
3. Sebaiknya kegiatan promosi dilakukan secara rutin, hal ini bisa dilakukan dengan cara melalui media elektronik maupun media lainnya.

4. Pelayanan yang diberikan harus lebih tepat waktu agar dapat meningkatkan kepuasan konsumen.
5. Tim marketing harus memiliki tanggung jawab yang tinggi dan dapat dipercaya serta jujur dalam melakukan penjualan.
6. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan tema yang sama bisa dikembangkan dengan menambah jumlah data yang diteliti sehingga hasil yang diperoleh lebih akurat dan mempunyai cakupan yang lebih luas.