

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini adalah mengukur sejauh mana pengaruh variabel saluran distribusi terhadap peningkatan penjualan sepeda motor YAMAHA di PT. Hasjrat Abadi Kota Gorontalo dan setelah di analisis dengan Uji t maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh dari variabel X saluran distribusi sebesar 58,6%. Oleh karena itu penelitian ini menerima hipotesis yang di kemukakan dalam bab 2 yang berbunyi “Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan selama ini maka terdapat pengaruh variabel independen (bebas) saluran distribusi terhadap variabel dependen (terikat) tingkat penjualan pada PTHasjrat Abadi Cabang GORONTALO sebesar 58,6% dengan hasil uji diperoleh persamaan regresi linear yaitu $\hat{Y} = 0,423 + 0,838 X$. (terlampir hal : 34)

5.2 Saran

Bertolak dari hasil analisis Uji t sebagaimana terlampir, maka ternyata masih ada sebesar 41,4% dipengaruhi faktor lain. Yaitu antara lain promosi , bauran harga yang tidak termaksud dalam penelitian ini. Untuk itu diharapkan :

- a. Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang GORONTALO dapat memperhatikan bagian pemasaran mengenai promosi dan bauran harga yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan tersebut.
- b. Bagi peneliti yang lain diharapkan dapat melakukan penelitian yang ada kaitannya dengan promosi dan bauran harga yang ada pengaruhnya terhadap peningkatan penjualan.