

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan:

1. Harga berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular.
2. Promosi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular.
3. Harga dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap peningkatan volume penjualan Ponsel merek Samsung di Platinum Cellular.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan sehubungan dengan hasil pembahasan di atas adalah:

1. Peneliti sarankan kepada perusahaan agar supaya memperhatikan kedua variabel bebas yang diteliti yaitu harga dan promosi. Karena memiliki pengaruh dalam meningkatkan volume penjualan ponsel. Maka dari itu perusahaan dituntut untuk lebih meningkatkan lagi kebijakannya yang berhubungan dengan variabel bebas tersebut.
2. Selain kedua variabel yang diteliti, yaitu harga dan promosi, diharapkan faktor-faktor lain yang ikut dalam meningkatkan penjualan perlu juga ditingkatkan, di antaranya produk, saluran distribusi (tempat) dan kualitas pelayanan jas. Jika semua faktor-faktor itu ditingkatkan maka besar kemungkinan hasil penjualan akan terus mengalami peningkatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan. 2014. *Manajemen Pemasaran (Analisis untuk Perancangan Strategi Pemasaran)*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Budi, Triton P. 2000. *SPSS 13.0 Terapan; Rise Statistik Parametrik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Daryanto. 2011. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: PT. Sarana.
- Ghozali, Iman. 2001. *Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hardjono, Winardi. 2000. *Manajemen Pemasaran Modern dan Perilaku Konsumen*. Bandung: Penerbit Sinar Baru.
- Idris. 2006. *Pelatihan Analisis SPSS*. Padang: Himpro Manajemen Fakultas Ekonomi UNP.
- Jurini, Kristanti Puji Winah. 2003. *Strategi Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Katili, Sucipto. 2014. *Pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan Motor Suzuki pada PT. Sinar Galesong Pratama Cabang Gorontalo*. Skripsi. Gorontalo: Tidak diterbitkan.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran Jilid 2*. Alih bahasa Benyamin Molan. Jakarta: Indeks.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Alih bahasa Damos Sihombing dan Wisnu Candra Kristiaji. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Liangan, Robby. 2012. *Pengaruh Biaya Periklanan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko Sinar Mutiara Gorontalo*. Skripsi. Gorontalo: tidak diterbitkan.
- Mowen, John C. dan Michael Minor. 2002. *Perilaku Konsumen*. Alih bahasa Lina Salim. Jilid satu dan dua. Jakarta: Erlangga.
- Rafii, Andi Muhammad. 2013 *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Peningkatan Volume Penjualan Motor Suzuki Shogun Axelo 125cc pada PT Sinar Galesong Pratama Makassar*. Skripsi. Makassar: Tidak diterbitkan.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Sunyoto, Danang. 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Swastha, Basu. 2009. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Yunus, Mohamad Amirudin R. 2014. *Promosi dan Omzet Penjualan (suatu studi pada PT Sinar Galesong Pratama Gorontalo)*. Skripsi. Gorontalo: tidak diterbitkan.