

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada PT. Bima Sakti Mutiara dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel (X_1) Kualitas Produk berpengaruh dalam meningkatkan penjualan pada PT. Bima Sakti Mutiara.
2. Variabel (X_2) Harga berpengaruh dalam meningkatkan penjualan pada PT. Bima Sakti Mutiara.
3. Variabel (X_3) Promosi berpengaruh dalam meningkatkan penjualan pada PT. Bima Sakti Mutiara.
4. Hasil uji regresi linier sederhana menunjukkan variabel yang paling dominan berpengaruh dalam meningkatkan penjualan pada PT. Bima Sakti Mutiara dalam penelitian ini adalah variabel Kualitas Produk.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan tersebut diatas, maka dapat disampaikan saran adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya tetap menjaga kualitas produk.
2. Perusahaan hendaknya meninjau harga agar yang kompetitif dengan perusahaan sejenis.

3. Perusahaan hendaknya melakukan promosi lebih giat, untuk dapat memaksimalkan penjualan.
4. Untuk peneliti selanjutnya, agar dapat menambah variabel lain yang tidak di teliti dalam peneltian ini dalam meningkatkan penjualan.



DAFTAR PUSTAKA

- Amin, Widjaja Tunggal. (2011). *Pengantar Kecurangan Korporasi*. Jakarta: Harvarindo.
- David, Fred, R. (2011). *Strategi Management Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dharmmesta, B. S. (1982). *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Liberty.
- Fatima, T. (2017). *Analisi Penjualan Emas dan Penerapan Model Estimasi Yang Efektif Pada PT. Aneka Tambang*. Jurnal.
- Ghozali. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ghozali. (2009). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ghozali. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hadi, Sutrisno. (1991). *Metodologi Research*. Yogyakarta; Andi Offset.
- Hasan. (2002). *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hidayah, Nurul. (2016). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Konveksi dan Aksesoris Pada Toko UD. Gina Ria Kecamatan Terara Lombok Timur*. Jurnal.
- Kotler, Philip. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Latuny, Wilma. (2010). *Analisis Kelayakan Aspek Finansial Industry Kerajinan Kerang Mutiara*. Jurnal
- Moekijat. (2011). *Sistem Informasi Manajemen & Definisi Data*. Bandung: Remaja Roskadarya.
- Moh, Rizki. (2017). *Perencanaan Strategi Pemasaran Perhiasan Imitasi Dengan Metode Analisis Swot dan Analytical Hierarchy Process*. Jurnal
- Montolanu, Prisca. (2018). *Analisis Pengaruh Strategi Promosi, Citra Merk, Dan Persepsi Terhadap Keputusan Nasabah Pengguna Tabungan Emas Pada PT. Pegadaian (persero) Kanwil Manado*. Jurnal.

- Pearce II, Jhon A, dan Robinson Richard B.Jr. (2008). *Manajemen Strategi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Puspitawati. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Riduwan. (2010). *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Robbins, S.P. (2007). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: PT. Prenhalindo.
- Somantri, (2011). *Dasar-dasar Metode Statistika*. Bandung: Pustaka Setia.
- Stanton, William J. (2013). *Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. (2009). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Tjiptono, Fandy. (2006). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi.



LAMPIRAN-LAMPIRAN



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI "B"
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723



Nomor : 464 /II.3. AU/F/XI/2020
Lamp : Proposal Skripsi
Hal : *Mohon Izin Penelitian*

Mataram, 09 Rabiul Akhir 1442 H
24 Nopember 2020 M

Kepada Yth : **Pimpinan PT Bima Sakti Mutiara**

di -

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Ba'da salam, Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat-Nya kepada kita dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari, Amin!

Dalam rangka menyelesaikan syarat-syarat untuk mencapai kebulatan studi program Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram, maka para mahasiswa harus memenuhi Karya Ilmiah (Skripsi). Untuk keperluan tersebut kami mohonkan izin bagi mahasiswa berikut:

1. Nama	: ESY RIZKI MULYANI
2. NIM	: 216120088
3. Jurusan	: Administrasi
4. Program Studi	: Administrasi Bisnis
5. Tujuan	: Untuk Memperoleh Data
6. Tema / Judul	: "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT Bima Sakti Mutiara"
7. Lokasi Penelitian	: PT Bima Sakti Mutiara

Demikian atas bantuan dan rekomendasi/izin bagi mahasiswa yang bersangkutan, kami khaturkan terima kasih.

*Wabillahitaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Dekan,

Dr. H. Muhammad Ali, M.Si.
NIDN. 0806066801

Tembusan, disampaikan kepada Yth :

1. Rektor UMMAT (untuk maklum);
2. Saudara mahasiswa yang bersangkutan;
3. Arsip.

