

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 KESIMPULAN**

Setelah melakukan penelitian terhadap data yang diperoleh penulis dengan judul pengaruh promosi penjualan dan lokasi usaha terhadap omzet penjualan di Toko Bangunan Syarif 2 Tanjung Jabung Timur dengan jumlah responden yang ada dalam penelitian ini adalah 50 orang. Hasil ditemukan promosi penjualan sangat tinggi, lokasi usaha sangat tinggi dan penjualan sangat baik. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan pengujian t yang dilakukan, diketahui nilai  $0,005 < 0,05$  dan Nilai hitung  $-2,931 < 2,011$ , Promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap Omzet Penjualan konsumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel Promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan dalam membeli produk pada Toko Bangunan Syarif 2 Tanjung Jabung Timur.
2. Berdasarkan pengujian t yang dilakukan, diketahui nilai  $0,00 < 0,05$  dan Nilai hitung  $7,706 > 2,011$ , Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel Lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap Omzet Penjualan dan lokasi usaha menjadi tolak ukur pelanggan dalam membeli produk karena semurah apapun harganya jika jarak tempuh sangat jauh maka tetap saja pelanggan mempertimbangkan untuk membeli produk pada Toko Bangunan Syarif 2 Tanjung Jabung Timur.

3. Berdasarkan hasil uji f didapatkan yaitu nilai  $f = 45,715 >$  dari f tabel 3,20 dengan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  hal ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara promosi penjualan (X1) dan lokasi usaha (X2) terhadap penjualan (Y). yang menyatakan peran promosi penjualan dan Lokasi usaha sangat penting dan berpengaruh terhadap Omzet Penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan variabel Lokasi usaha dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap Omzet Penjualan.

## 5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk pelaku Toko Bangunan Syarif 2 Tanjung Jabung Timur selanjutnya diharapkan fokuskan pada lokasi usaha karena dengan lokasi usaha yang tepat akan jauh meningkatkan omzet penjualan. Hal yang dapat diperhatikan pada lokasi seperti aksesibilitas, visibilitas, tempat parkir, lingkungan, persaingan penjualan sejenis dan jarak tempuh dari pemukiman.
2. Promosi penjualan untuk pendapatan Toko Bangunan Syarif 2 Tanjung Jabung Timur tidak terlalu berpengaruh karena proses pembuatan iklan untuk sejenis produk bangunan yang memiliki banyak jenis sangat membutuhkan biaya, pesan yang tidak jelas satu jenis produk memiliki banyak merk yang berbeda, konten promosi menjadi yang tidak relevan dan tidak konsisten.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya, Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi penelitian selanjutnya khususnya dalam hal omzet penjualan. Peneliti menghimbau untuk penelitian selanjutnya agar menggunakan variabel yang lebih banyak dan variatif untuk lebih mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi lokasi usaha dan promosi penjualan terhadap omzet penjualan.