

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Tingkat Penjualan maka terdapat kesimpulan dan saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi perusahaan.

5.1 KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan penelitian, kualitas produk sangat dibutuhkan oleh konsumen. Tingkat kualitas yang terdapat dalam produk yang dihasilkan cukup dirasakan manfaatnya bagi konsumen yang menikmati barang perusahaan.
2. Dilihat dari penelitian, tingkat penjualan di *Home Industry* “Yoyong Djaya” cukup kuat. Hal ini disebabkan oleh adanya tingkat penjualan yang dirasakan cukup memenuhi standar.
3. Dilihat dari penelitian, pengaruh kualitas produk terhadap tingkat penjualan, terdapat pengaruh yang positif yaitu kualitas produk yang terdapat di perusahaan dirasakan memenuhi standar, maka berpengaruh positif terhadap tingkat penjualan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Melalui penelitian, koefisien korelasinya sebesar 0,513, dimana pengaruh tersebut berada di hubungan yang cukup kuat. Koefisien determinasinya sebesar 26,30% yang mengandung arti bahwa variabel kualitas produk mempengaruhi variabel tingkat penjualan dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor-faktor lainnya yaitu berupa informasi tentang produk perusahaan, penetapan harga produk yang dapat bersaing dengan produk lain yang sejenis, besarnya pangsa pasar yang sudah diperoleh perusahaan. Pengujian hipotesanya menunjukkan terdapat hubungan yang berarti antara kedua variabel tersebut.

5.2 SARAN

Dalam penyusunan tugas akhir yang telah dilakukan, saya memberikan beberapa saran yang dapat menjadi bahan masukan sehingga bermanfaat bagi perusahaan, sebagai berikut :

1. Kualitas yang terdapat di produk perusahaan yang diteliti harus terus diperhatikan lagi agar dapat berkembang lebih baik lagi dan sesuai dengan keadaan yang *real* sehingga dapat meningkatkan tingkat penjualan. Karena, jika tidak diperhatikan secara berkesinambungan maka tingkat kualitas produk perusahaan dapat menurun sewaktu-waktu. Oleh karena itu harus lebih diperhatikan lagi tingkat kualitas produk dari setiap produk

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

yang sudah diproduksi dengan tingkat ketelitian yang lebih maksimal lagi.

2. Tingkat penjualan yang terdapat di perusahaan cukup tinggi, namun lebih baik lagi apabila perusahaan melakukan berbagai usaha yang dapat meningkatkan penjualan yang lebih besar. Dimana cara-caranya yaitu dengan lebih meningkatkan pengkomunikasian informasi tentang produk perusahaan terhadap para calon konsumen dan konsumen, lebih tanggap terhadap keluhan konsumen misalnya dengan menaruh kotak saran dipabrik, dan didalam pengiriman produk perusahaan dapat lebih bisa mengatur pembiayaan diantara perusahaan dan konsumennya misalnya dengan menanggung biaya pengiriman produk setengah dari perusahaan, dan setengah dari konsumen.
3. Mengenai pengaruh kualitas produk terhadap tingkat penjualan yang dirasakan oleh perusahaan, terdapat suatu rasa kepuasan di *Home Industry* “Yoyong Djaya”. Hal itu dapat diketahui dari besarnya nilai ketergantungan dari faktor kualitas yang mempengaruhi tingkat penjualan. Namun, lebih baik lagi apabila perusahaan memberikan tambahan kualitas terhadap produk yang dihasilkan agar mampu menguasai pangsa pasar secara domestik maupun internasional. Misalnya dengan cara menetapkan standar produk perusahaan bagi setiap kelompok perbaikan kualitas dan dewan kualitas agar dipatuhi oleh setiap karyawan didalam perusahaan,

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

lebih berani dalam menggunakan tema yang sama secara global namun mengadaptasikan salinannya untuk tiap pasar lokal dengan tujuan agar para pembeli dan calon pembeli semakin mengerti secara khusus kualitas produk perusahaan yang membedakannya dengan produk lain, dan juga diharapkan dapat masuk kepasar internasional, dan perusahaan juga diharapkan dapat melakukan kampanye yang lebih lagi untuk melakukan pekerjaan yang sempurna.