

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Setelah dilakukan analisis data SPSS diperoleh model regresi $Y = 16,181 + 0,400 X_1 + 0,215 X_2 + e$. Hal ini menunjukkan konstanta sebesar 16,181 menyatakan bahwa jika tidak ada variabel X, maka volume penjualan adalah sebesar 16,181. Koefisien X1 sebesar 0,4 menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan satu satuan saluran distribusi akan mempengaruhi volume penjualan sebesar 0,4 (asumsi faktor lain konstan). Koefisien X2 sebesar 0,215 menyatakan bahwa setiap terjadi peningkatan satu satuan kualitas produk akan mempengaruhi volume penjualan sebesar 0,215 (asumsi faktor lain konstan)
2. Hasil penelitian terbukti bahwa saluran distribusi dan kualitas produk bersama-sama mempunyai hubungan dan pengaruh positif terhadap volume penjualan dengan koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,210 atau 21% dan sisanya 79% dijelaskan faktor lain diluar analisis variabel dalam penelitian ini. Selain itu tanda positif pada angka 0,210 menunjukkan adanya arah yang sama dari kedua variabel tersebut, artinya semakin tinggi tingkat variabel X yang terjadi maka semakin tinggi volume penjualan.

3. Hasil uji t regresi dengan nilai t_{hitung} dibandingkan dengan t_{tabel} bahwa X_1 (3,045) dan X_2 (3,569) $> 2,01$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka hipotesis diterima yang artinya bahwa saluran distribusi dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan.
4. Dari uji f
Hasil F_{tabel} yang diperoleh dengan $k=4$ derajat kebebasan = $75-4-1=70$ dan taraf kesalahan 5%. Maka F_{hitung} (9,588) $> F_{tabel}$ (2,57). Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan koefisien arah regresi ganda sangat berarti pada taraf signifikan 5% yang artinya bahwa saluran distribusi dan kualitas produk secara bersama-sama mempengaruhi volume penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka peneliti mengemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi pedagang perlu ditingkatkan intensitas kegiatan saluran distribusi, pemanfaatan teknologi, dan transportasi yang memadai agar mampu meningkatkan volume penjualan buah jeruk sehingga dapat memberikan keuntungan yang maksimal bagi pedagang.
2. Pada penelitian ini variabel saluran distribusi memberikan pengaruh yang paling besar sehingga pedagang perlu memperhatikan variabel saluran distribusi ini.

3. Pemerintah daerah juga perlu memperhatikan arus distribusi buah jeruk untuk menghindari adanya tindakan spekulasi yang berusaha mempermainkan tingkat harga jeruk yang dapat merugikan pedagang buah jeruk tersebut.

