

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil pembahasan yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Tingkat Penjualan Pada Angkringan Nasi Jamblang Ibu Sun Khas Cirebon. Maka dapat dilakukannya penarikan kesimpulannya sebagai berikut ini:

1. Hasil dalam penelitian ini dengan ditemukannya hubungan Strategi Pemasaran dari persepsi pembeli berpengaruh signifikan terhadap Tingkat Penjualan.
2. Hasil dalam penelitian ini dengan ditemukannya hubungan Kepuasan Konsumen dari persepsi pembeli berpengaruh signifikan terhadap Tingkat Penjualan.
3. Hasil dari analisis secara stimulan *R-square* menunjukkan nilai sebesar 0.732 yang berarti variabel *independent* dalam penelitian ini dapat mempengaruhi tingkat penjualan sebesar 73.2% secara keseluruhan.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil analisis dari pengolahan data serta pembahasan diatas maka dapat memberikan beberapa saran diantaranya adalah:

1. Untuk pemerintah daerah setempat dapat membuat pelatihan atau seminar terkait peningkatan strategi dan mutu pemasaran kepada UMKM agar dapat meningkatkan penjualan mereka. Karena dalam penelitian ini didapatkan strategi pemasaran dan kepuasan konsumen berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan UMKM.
2. Nilai *R-square* dari variabel tingkat penjualan signifikan 73.2% tambah variabel agar dapat menjelaskan pengaruh variabel tersebut.
3. Untuk peneliti selanjutnya agar dapat menggunakan atau mencoba variabel lainnya yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan tetapi tidak terdapat pada penelitian ini.