

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada kitchen banquet hal ini berdasarkan pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada *kitchen banquet*
2. Biaya Promosi berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada kitchen banquet hal ini berdasarkan pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa biaya promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada *kitchen banquet*
3. Harga dan Biaya Promosi berpengaruh positif terhadap volume penjualan pada *kitchen banquet*. Artinya harga dan biaya promosi keduanya saling mempengaruhi terhadap volume penjualan, dengan begitu volume penjualan *kitchen banquet* pada Hotel Horison Bandung akan meningkat.

5.2 Saran

Sebagai bahan pertimbangan agar departemen kitchen banquet dapat lebih meningkatkan volume penjualan khususnya produk *F&B* diperlukan adanya

penyempurnaan efisiensi dan efektivitas pada kegiatan baik dalam penetapan harga per pack makanan dan Biaya promosinya.

Atas dasar hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang telah diperoleh maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan. Maka dari itu dengan terus meningkatkan mutu atau nilai produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan, mengikuti trend makanan atau menciptakan produk andalan yang lainnya (harapan pasar) kemudian pembelian meningkat dengan otomatis volume penjualan *kitchen banquet* pada Hotel Horison Bandung akan meningkat dan perusahaan mendapat laba atau keuntungan yang maksimal
2. Biaya Promosi berpengaruh positif terhadap volume penjualan .Maka dari itu dengan promosi baik dalam bentuk iklan, brosur dll dan biaya promosi yang dikeluarkan sesuai dengan target pasar yang dikehendaki dan tepat sasaran konsumen akan merasa tertarik dan tidak ragu untuk memilih *kichen banquet* pada hotel horison bandung sebagai referensi baik untuk mengadakan acara baik dengan jumlah peserta puluhan sampai ribuan. Dengan begitu volume penjualan pada Hotel Horison Bandung akan meningkat dan perusahaan akan memperoleh keuntungan.
3. Harga dan Biaya Promosi berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan oleh karena itu manajemen Hotel Horison Bandung khususnya departemen *kitchen* harus memahami faktor-faktor apa saja

yang mempengaruhi Volume Penjualan pada Hotel Horison Bandung Dan terus mengembangkannya supaya perusahaan yang dibangun lebih maju, sehingga penghasilan dan pendapatan meningkat.

4. Diharapkan bagi peneliti yang akan melakukan dengan kasus serupa disarankan untuk meneliti objek penelitian yang lebih besar dan luas sehingga dapat menambah analisis baru yang lebih mendalam mengenai Harga, Biaya Promosi dan Volume Penjualan

