

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah diuraikan dan dibahas pada bab-bab terdahulu, maka pada bab ini akan ditarik kesimpulan dan saran sebagai bahan pertimbangan dan jalan keluar dalam mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualannya.

A. Kesimpulan

1. Dalam usaha meningkatkan volume penjualannya, usaha yang ditempuh oleh PT. Lentera Restu Megah adalah dengan melakukan promosi melalui *Personal Selling* dan *Sales Promotion*.
2. Perhitungan kondisi untuk melihat tingkat hubungan antara kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan terhadap realisasi volume penjualan menghasilkan data sebagai berikut: tingkat hubungan antara *Sales Promotion* dengan realisasi volume penjualan sebesar -13,9%, sedangkan tingkat hubungan *Personal Selling* dengan realisasi volume penjualan sebesar 66,3%.
3. Berdasarkan uji regresi linier sederhana, setiap penambahan satu rupiah biaya *Sales Promotion* akan berdampak pada penurunan realisasi volume penjualan sebesar 3,346 unit, sedangkan setiap penambahan satu rupiah biaya *Personal Selling* akan berdampak pada peningkatan realisasi volume penjualan sebesar 26,058 unit.

4. Berdasarkan uji regresi linier berganda ($Y = 1585,602 - 12,613x_1 + 35,011x_2$), setiap penambahan satu rupiah biaya *Sales Promotion* akan berdampak pada penurunan realisasi volume penjualan sebesar 12,613 unit, sedangkan penambahan satu rupiah biaya *Personal Selling* akan mengakibatkan peningkatan realisasi volume penjualan sebesar 35,011 unit.
5. Kegiatan promosi yang dilakukan PT. Lentera Restu Megah belum optimal, terutama promosi melalui penjualan personal, karena tenaga penjual exclusive masih kurang atau sedikit (hanya dua orang).

B. Saran-saran

1. Sebaiknya kegiatan promosi yang dilakukan PT. Lentera Restu Megah tidak hanya terpaku pada penjualan personal dan promosi penjualan saja, tetapi juga bisa melalui kegiatan promosi lainnya, seperti iklan di TV atau radio.
2. Berdasarkan uji regresi, perusahaan perlu mempertimbangkan penambahan dana untuk kegiatan promosi, khususnya *Personal Selling*. Hasil negatif pada hubungan antara *Sales Promotion* dengan realisasi volume penjualan mengisyaratkan perlu mengurangi kegiatan *Sales Promotion*, tetapi untuk kegiatan promosi lainnya tetap dijalankan.
3. PT. Lentera restu Megah diharapkan dapat meningkatkan kegiatan promosinya baik melalui *Sales Promtion* maupun *Personal Selling* secara kontinue dan berskala.

4. Karena kegiatan promosi utama PT. Lentera Restu Megah adalah *Personal Selling*, maka perlu adanya penambahan terhadap tenaga penjualannya, karena masih kurang atau sedikit.