

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 PD. Gani Abadi adalah dengan melakukan promosi melalui *personal selling* dan *sales promotion*.
2. Dengan adanya perhitungan korelasi antara biaya promosi dengan hasil penjualan, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh kegiatan promosi terhadap peningkatan volume penjualan sangat kuat, yaitu sebesar 0,852 untuk promosi melalui penjualan personal dan 0,813 untuk promosi melalui promosi penjualan.
3. Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda, hasil penjualan akan mengalami peningkatan sebesar Rp 33,779 dengan meningkatkan satu rupiah biaya penjualan personal dan hasil penjualan akan mengalami peningkatan sebesar Rp 20,250 dengan meningkatkan satu rupiah biaya promosi penjualan.

4. Kegiatan promosi yang dilakukan PD. Gani Abadi belum optimal, terutama promosi melalui penjualan personal, karena tenaga penjual eksklusif Danone masih kurang atau sedikit (hanya empat orang).

B. Saran-Saran

1. Sebaiknya kegiatan promosi yang digunakan PD. Gani Abadi Palembang tidak hanya terpaku pada penjualan personal dan promosi penjualan saja, tetapi juga bisa melalui kegiatan promosi lainnya, seperti iklan di radio atau surat kabar.
2. Karena terdapatnya hubungan yang erat antara promosi dengan hasil penjualan, maka PD. Gani Abadi Palembang harus menyediakan dana khusus untuk kegiatan promosi, karena kegiatan promosi akan mempengaruhi hasil penjualan, apabila promosi naik maka hasil penjualan juga akan naik (meningkat). Berdasarkan perhitungan dengan metode uji regresi linier berganda (lihat bab 4), maka perusahaan sebaiknya mealokasikan dana untuk promosi melalui penjualan personal lebih besar dari promosi penjualan.
3. PD. Gani Abadi diharapkan dapat meningkatkan promosinya baik melalui penjualan personal ataupun promosi penjualan secara kontinue dan berskala.
4. Karena kegiatan promosi utama PD. Gani Abadi adalah *personal selling*, maka perlu adanya penambahan terhadap tenaga penjualnya, karena masih kurang/sedikit.