BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan mencoba merumuskan yang sekiranya dapat membantu dan menjadi masukan bagi CV. Merpati Gasing Perkasa Palembang untuk menentukan langkah selanjutnya.

A. Simpulan

1. Melalui hasil perhitungan analisis persamaan regresi didapat hasil konstanta sebesar 11202,801 yang menyatakan bahwa jika tidak ada biaya promosi maka volume penjualan Rp. 11202,801juta dan koefisien regresi sebesar 8,761 menyatakan bahwa setiap penambahan Rp.1,- biaya promosi akan meningkatkan volume penjualan sebesar 8,761 satuan, atau dapat disimpulkan bahwa tindakan perusahaan mengurangi biaya promosi justru bisa membawa pengaruh adanya penurunan realisasi penjualan berdasarkan target penjualan yang ditetapkan.

   Hasil analisis korelasi menunjukkan hubungan yang kuat dan positif antara biaya promosi dengan volume penjualan sedangkan dilihat dari perhitungan analisis determinasi dapat disimpulkan bahwa dari biaya promosi yang sudah dikeluarkan tidak efektif menentukan nilai rata-rata penjualan.

2. Dilihat dari 3 variabel bauran promosi yang dilakukan perusahaan yakni : periklanan, penjualan perorangan, dan promosi penjualan ; menjadi tujuan utama untuk membina hubungan yang baik kepada pelanggan sehingga

konsumen tetap mengingat dan tertarik setiap penawaran produk yang disediakan perusahaan.

B. Saran

1. Diharapkan agar bagi pihak perusahaan tidak mengurangi biaya promosi sehingga mengakibatkan pencapaian target penjualan semakin turun justru menjadi lebih menguntungkan bagi perusahaan untuk meningkatkan promosi yang secara langsung maupun tidak langsung ada kaitan dengan biaya yang dikeluarkan. Penambahan alat promosi jelas akan meningkatkan biaya promosi, namun apabila penambahan ini akan memberikan pengaruh yang lebih baik kepada peningkatan volume penjualan perusahaan maka hal ini jauh lebih baik dari pada mempertahankan biaya promosi yang sudah ada yang hasilnya tidak efektif untuk meningkatkan penjualan.
2. Berkaitan dengan kegiatan promosi yang telah dilakukan perusahaan, alangkah baiknya bagi perusahaan agar tetap melakukan pengawasan dan penilaian agar hasil daripada kegiatan tersebut dapat efektif dan efisien bagi perusahaan, seperti mengikuti pameran-pameran, memilih sarana radio lokal seperti Sonora, Smart FM ; menambah tenaga salesman yang diiringi pemberian kompensasi lebih besar.