

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang didapat dari bab IV maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Tujuan PT. GetmeDia melaksanakan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan keuntungan perusahaan, mempertahankan dan memperluas pangsa pasar, serta meningkatkan minat beli konsumen. Alat promosi penjualan yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut adalah paket pengurangan harga, hadiah langsung, hadiah undian, dan pameran.
2. Program promosi penjualan yang mendapat respon positif paling tinggi dari responden adalah paket pengurangan harga, dan yang kurang mendapatkan respon positif adalah program promosi hadiah undian. Dengan program paket pengurangan harga, diharapkan responden menjadi lebih tertarik (*interest*) untuk mengetahui lebih lanjut mengenai berbagai macam promosi penjualan lainnya yang ditawarkan majalah GFresh, terutama program promosi hadiah undian dan selanjutnya melakukan tindakan pembelian (*action*).
3. Kegiatan promosi penjualan memiliki hubungan yang positif terhadap peningkatan minat beli konsumen pada produk majalah GFresh. Hal ini dapat dilihat dari koefisien korelasi yang kuat menuju sempurna antara variabel promosi penjualan dan variabel minat beli konsumen.

5.2. Saran

1. Dalam meningkatkan penjualan produknya, perusahaan dapat menambah alat promosi penjualan yang dapat digunakan dalam mempromosikan produknya, misalnya dengan sampel, dan hadiah loyalitas langganan.
2. Memperluas kegiatan promosi penjualan untuk meningkatkan minat beli dan penjualan majalah, dengan cara:
 - Mengeluarkan hadiah undian yang nilai nominalnya lebih tinggi, dengan cara memberikan pertanyaan yang bersambung pada tiap edisi majalah GFresh dan pada akhir periode yang ditentukan akan dilakukan pengundian.
 - Menggunakan media periklanan yang sesuai, misalnya radio, dan internet.