

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah :

1. Peranan promosi penjualan untuk meningkatkan penjualan di CV. Epsilon adalah sebesar sebesar 37,40%. Bila diskon bertambah sebesar 1 maka penjualan bertambah sebesar 55,44. Berdasarkan hasil uji hipotesis, nilai t hitung adalah 2,911 dengan nilai signifikansi sebesar 0,009, karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya promosi penjualan ada pengaruhnya terhadap penjualan
2. Promosi penjualan di CV. Epsilon dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan loyalitas konsumen bisnis yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan dalam jangka panjang. Berdasarkan tanggapan responden, umumnya mereka menyatakan bahwa :
 - a. Informasi mengenai adanya potongan harga adalah jelas.
 - b. Produk yang mendapat potongan harga sudah sesuai dengan keinginan mereka potongan harga yang diberikan menarik
 - c. Besarnya potongan harga yang diberikan dengan keinginan konsumen sudah sesuai

- d. Ketepatan perusahaan dalam waktu memberikan potongan harga sudah tepat
- e. Responden memberikan respon yang positif terhadap lamanya perusahaan dalam memberikan potongan harga

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan telah dengan baik merancang program promosi penjualan dalam bentuk pemberian potongan harga, tetapi ada baiknya sebelum perusahaan memberikan potongan harga, perusahaan melakukan terlebih dahulu pra uji program promosi penjualan, dengan tujuan untuk mengetahui produk apa sebenarnya yang diinginkan oleh konsumen sehubungan dengan adanya potongan harga yang diberikan perusahaan.
2. Perusahaan mencoba kiat promosi penjualan konsumen lainnya, seperti kupon, hadiah, sampel, percobaan gratis, dan lain-lain, dengan tujuan agar pasar sasaran tidak bosan, karena selama ini perusahaan hanya menggunakan potongan harga sebagai alat promosi penjualan.