BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Setelah penulis memahami, meneliti dan menganalisis tentang peranan biaya promosi iklan terhadap keberhasilan penjualan pada PT Subur Plus dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

a) PT Subur Plus telah melakukan anggaran dan pengeluaran untuk biaya promosi iklan, sehingga dapat diketahui perkiraan biaya yang digunakan untuk kegiatan promosi iklan. Dari hasil wawancara, anggaran yang disediakan untuk pemasaran termasuk diantaranya promosi iklan adalah sebesar Rp. 50.000.000,- sama setiap tahunnya.

b) Penjualan PT Subur Plus mengalami keberhasilan penjualan setelah adanya biaya promosi iklan yang dikeluarkan melalui kegiatan yang dilakukan dengan cara membuka stand di Mall sambil membagikan brosur dengan menawarkan produk sepeda motor secara langgung kepada para konsumen dan pembagian brosur di jalanan juga memberikan peranan yang efektif dalam menarik konsumen untuk membeli produknya.

c) Kegiatan Promosi iklan yang banyak menghasilkan penjualan adalah pembagian brosur dan pembukaan stand, setelah dilakukan kegiatan promosi iklan dengan cara

tersebut, para konsumen mengetahui secara langsung produk yang ditawarkan sehingga para konsumen dapat melakukan pembelian secara langsung di stand tersebut atau datang langsung ke perusahaan agar dapat membeli sepeda motor sehingga terjadilah keberhasilan penjualan. Obrolan publik dan lokasi perusahaan juga memberikan peran dalam keberhasilan penjualan.

d) Peranan biaya promosi iklan sangat berperan penting terhadap keberhasilan penjualan karena biaya promosi iklan merupakan suatu usaha yang dilakukan dalam mempublikasikan suatu produk sehingga produk tersebut dapat lebih dikenal secara luas oleh konsumen yang ingin memenuhi kebutuhan transportasi khususnya sepeda motor. Dimana kegiatan promosi iklan ini merupakan hal penting yang dapat dilakukan PT Subur Plus secara rutin setiap munculnya produk sepeda motor baru, karena kebanyakan konsumen di kota karawang selalu menginginkan produk baru yang tentu akan digunakannya. Pada PT Subur Plus, biaya promosi iklan memiliki peran terhadap keberhasilan penjualan yang terlihat dengan terjadinya transaksi penjualan setelah dilakukannya kegiatan promosi iklan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

a) Sebaiknya PT Subur Plus dapat lebih mengembangkan kegiatan yang lain dalam promosi iklan sehingga tidak hanya kegiatan pembukaan stand dan pembagian

brosur yang selalu memberikan peran pada penjualan.

b) Kegiatan promosi iklan dalam media koran dan media televisi juga harus dapat dikembangkan, karena mengingat biaya yang dikeluarkan dalam promosi iklan tidaklah hanya untuk kegiatan pembukaan stand dan pembagian brosur.

c) Untuk dapat mencapai keberhasilan penjualan, perusahaan sebaiknya melakukan analisis biaya promosi iklan menurut situasi yang ada, misalnya: melakukan promosi lewat media koran yang sering dibeli dan dibaca oleh orang-orang, menawarkan sepeda motor baru secara langsung kepada konsumen tidak hanya di satu tempat.

d) Dengan mengurangi biaya terhadap kegiatan promosi iklan yang tidak terlalu berperan dalam penjualan, Biaya promosi iklan seharusnya dapat dilakukan lebih efisien tetapi juga memiliki peranan besar sehingga dapat mengarah kepada tujuan perusahaan dalam efektifitas keberhasilan penjualan.

e) Pihak yang berhubungan langsung dengan konsumen bisa lebih meningkatkan hubungan dengan para konsumen dan orang banyak, khususnya bagi yang membutuhkan sepeda motor.