

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada Aria Jeans mengenai pelaksanaan program *sales promotion* Aria Jeans, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Program *sales promotion* yang dilakukan Aria Jeans untuk penjualan meliputi :
 - Diskon : dimana perusahaan menawarkan potongan harga untuk konsumen pelajar atau mahasiswa.
 - Hadiah : hadiah yang ditawarkan perusahaan berupa pemesanan lebih dari 15 potong gratis 1 potong selama berlangganan atau berlaku untuk sekeluarga yang jumlah pemesanannya dapat diakumulatikan.
 - Paket Harga : perusahaan mengklasifikasikan produk berdasarkan paket-paket sesuai dengan kemampuan konsumen dan selera konsumen dalam memilih jenis kain. Hal ini dilakukan agar produk dapat dijangkau oleh semua lapisan konsumen.
- 2) Hubungan antara *sales promotion* dalam meningkatkan volume penjualan Aria Jeans dapat dilihat dari :
 - Nilai koefisien korelasi Pearson yang diperoleh dari perhitungan antara promosi penjualan (variabel X) dalam meningkatkan volume penjualan (variabel Y), memperlihatkan hubungan yang kuat mendekati sempurna dan positif yaitu 95% dari kedua variabel

tersebut. Maksudnya adalah apabila terjadi peningkatan pada promosi penjualan (variabel X) maka akan diikuti oleh peningkatan pada volume penjualannya.(variabel Y), begitu pula sebaliknya.

- Dari perhitungan koefisien determinasi diperoleh $K_d = 90,25\%$ yang berarti besarnya pengaruh atau peranan promosi penjualan terhadap hasil penjualan sebesar $90,25\%$ sedangkan sisanya sebesar $9,75\%$ dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.
- Uji hipotesis yang dilakukan terhadap koefisien korelasi tersebut diperoleh t hitung sebesar $5,831$ dan t tabel $(0,05;34)$ adalah sebesar $1,6909$ dengan tingkat kepercayaan sebesar 5% . Dalam kriteria uji ternyata diperoleh t hitung $>$ t tabel. Ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang berarti antara biaya promosi penjualan dan hasil penjualan.

Dengan demikian hipotesis yang dikemukakan bahwa promosi penjualan berpengaruh positif terhadap volume penjualan Aria Jeans dapat diterima.

5.2. Saran

Dengan melihat permasalahan dan berdasarkan penelitian yang dilaksanakan terhadap aktivitas *sales promotion*, maka disarankan agar :

- 1) Perusahaan harus memperlihatkan alat-alat promosi lainnya yang juga dapat meningkatkan hasil penjualan, seperti : iklan, penjualan melalui toko-toko lain. Karena promosi penjualan bukanlah satu-satunya alat

dapat digunakan oleh perusahaan dalam kegiatan pemasaran perusahaan.

- 2) Promosi penjualan yang dilakukan Aria Jeans sudah tepat. Tetapi perlu dilakukan pengembangan promosi penjualan yang sudah ada dengan variasi yang berbeda, hal ini dimaksudkan agar mencegah terjadinya kejenuhan dan kebosanan yang dapat melanda konsumen dan berpengaruh terhadap minat beli produk.

Perusahaan harus dapat merencanakan dan mengembangkan strategi pemasaran yang unggul dengan juga memperhatikan strategi-strategi yang diluncurkan oleh para pesaingnya.