

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Proses Pelaksanaan promosi penjualan yang dilakukan oleh PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon dalam meningkatkan volume penjualan sesuai dengan hasil penelitian yang didapat yaitu tanggapan responden mengenai pelaksanaan promosi penjualan dalam bentuk insentif perusahaan sudah sesuai dengan tujuan promosi dengan top two boxes sebesar 83,9%, bentuk promosi penjualan berupa insentif yang diberikan oleh perusahaan. Bentuk promosi penjualan berupa potongan harga telah sesuai dengan harga yang dibayar oleh pembeli sebesar 77,4%. Hadiah yang diberikan perusahaan selalu tersedia untuk pelanggan sebesar 90,3%. Pemberian barang promosi telah sesuai prosedur jadwal yang telah disepakati sebesar 90,3%, perusahaan selalu memberi informasi kepada pelanggan apabila ada program promosi penjualan sebesar 91,3%.
2. Volume Penjualan PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon dari tahun 2001-tahun 2005 selalu menurun dan tidak mencapai target, berikut realisasi volume penjualan kasur PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon dari tahun 2001- tahun 2005

Tabel 5.1

**Realisasi Volume Penjualan Kasur PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon
Tahun 2001 – 2005**

Tahun	Realisasi
2001	492.700.000
2002	492.110.000
2003	488.990.000
2004	482.240.000
2005	462.500.000

3. Pengaruh pelaksanaan promosi penjualan terhadap volume penjualan di PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon adalah sebesar 11, 63% berarti masih terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan disamping promosi penjualan sebesar 88,37%, diantaranya faktor kegiatan promosi lain seperti periklanan, produk, harga dan distribusi. Sedangkan dari uji hipotesis dengan menggunakan uji T didapat t maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, ini berarti bahwa pelaksanaan promosi penjualan tidak berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

5.2. Saran

Dari hasil yang diperoleh dapat disarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Dari hasil perhitungan koefisien determinasi sebesar 11,63% berarti masih terdapat faktor lain sebesar 88,37% yang mempengaruhi volume penjualan produk kasur di PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon seperti produk, harga, distribusi dan pelayanan. Untuk itu disarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh-pengaruh aktivitas pemasaran lainnya seperti produk, harga, distribusi dan pelayanan terhadap kinerja pemasaran yaitu pangsa pasar dan keuntungan perusahaan serta loyalitas pelanggan.
2. Untuk meningkatkan volume penjualan harus melakukan penambahan area yang belum dicoverage oleh PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon dan mempertimbangkan efisiensi biaya agar tidak melebihi budget perusahaan. Selain itu menekan bad debt yang dapat merugikan perusahaan.
3. PT.Royal Abadi Sejahtera Depo Cirebon harus mempertahankan hubungan baik dengan toko pareto lama atau yang sudah ada. Selain itu perlunya survey pasar dan mencari informasi pesaing.