BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka bab ini penulis akan membuat kesimpulan yang dilanjutkan dengan memberikan saran-saran yang diharapkan dapat menjadi masukkan bagi perusahaan yang bisa dijadikan bahan pertimbangan untuk membuat kebijakan-kebijakan selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 17.0 maka diperoleh hasil R Square (Koefisien Determinasi) sebesar 89,6 % yang berarti bahwa 89,6 % variabel volume penjualan (Y) dipengaruhi oleh variabel bebasnya yaitu biaya promosi (X). Sedangkan sisanya 10,4% variabel volume penjualan dipengaruhi oleh variabel-variabel yang lain, serta persamaan regresi yaitu Y = 4.208.000.000+4.528X yang menunjukan bahwa jika biaya promosi (X) adalah 0 maka volume penjualan(Y) sebesar 4.208.000.000 rupiah, bahwa jika terjadi kenaikan biaya promosi (X) sebesar 1 rupiah, maka volume penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 4.528 rupiah,serta
2. Terdapat kegiatan pada strategi promosi yang dilakukan oleh harian umum Sumsel Post yaitu periklanan, promosi penjualan dan penjualan langsung yang kurang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

5.2 Saran

1. Harian Umum Sumsel Post sebaiknya mengoptimalkan biaya promosi yang di anggarkan secara baik dan efektif sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.
2. Ada baiknya Harian Umum Sumsel menambah kegiatan dari setiap bauran promosi seperti billboard dan kalender pada periklanan, koran gratis kepada

karyawan, diskon untuk agen dan member card pada Promosi penjualan serta menambahkan hubungan masyarakat pada bauran promosi dengan kegiatan berupa publisitas, menjadi sponsorship pada *event* dan penerimaan kunjungan ke Harian Umum Sumsel Post.