

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil uraian dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis mencoba menarik kesimpulan dan beberapa saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan kepada pihak Zoya Cabang Kota Palembang dalam menggunakan media periklanan yang dapat meningkatkan penjualan.

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Dunia bisnis pada saat ini memang sedang mengalami persaingan yang sangat ketat, tetapi agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya perusahaan harus dapat memasarkan produknya dengan cara melakukan promosi. Seperti perusahaan Zoya Cabang Kota Palembang dalam memasarkan produknya menggunakan promosi melalui media periklanan. Media periklanan yang digunakan oleh Zoya Cabang Kota Palembang ada 3 (tiga), yaitu 1) Media Elektronik yang terdiri dari TV, Radio, dan Internet. 2) Media Cetak yang terdiri dari Surat Kabar, Brosur, dan Katalog. 3) Media Luar Ruangan yang terdiri dari Spanduk, Roll Banner, dan Poster. Selama 5 (lima) tahun terakhir Zoya Cabang Kota Palembang selalu mengalami perubahan media periklanan yang digunakan dikarenakan Zoya Cabang Kota Palembang ingin mengetahui media periklanan mana yang dapat meningkatkan penjualan.
2. Berdasarkan analisis yang dilakukan, diketahui bahwa ketiga media periklanan berperan terhadap penjualan. Namun ada 2 (dua) yang berperan kuat yaitu media Cetak dengan nilai sebesar 68,4% dan media Elektronik dengan nilai sebesar 66,7%. Kemudian media periklanan yang berperan cukup kuat dalam meningkatkan penjualan produk Zoya Cabang Kota Palembang yaitu media Luar Ruangan dengan nilai sebesar 58,0%. Jadi dari ketiga media periklanan tersebut memiliki peranan terhadap peningkatan

penjualan produk Zoya Cabang Kota Palembang namun hasil presentasinya saja yang membedakan tingkat kekuatannya.

## **5.2 Saran**

1. Zoya Cabang Kota Palembang sebaiknya tetap menggunakan ketiga media periklanan tersebut karena pada 5 (lima) tahun belakangan ini Zoya Cabang Kota Palembang mengalami peningkatan penjualan yang disebabkan oleh media periklanan yang digunakan.
2. Agar penjualan produk Zoya Cabang Kota Palembang lebih meningkat sebaiknya media periklanan melalui luar ruangan yang berperan paling rendah dari kedua media periklanan yang digunakan Zoya Cabang Kota Palembang seperti Roll Banner dan Poster jangan hanya diletakan di depan pintu masuk toko Zoya Cabang Kota Palembang saja, tetapi bisa juga diletakan ditempat keramaian. Untuk Roll Banner bisa diletakan di sekolah-sekolah dan untuk poster juga bisa diletakan di Komplek-komplek perumahan.