

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan dari pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, kemudian penulis akan memberikan saran yang mungkin dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan periklanan.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa:

1. Hasil perhitungan koefisien korelasi secara keseluruhan antara biaya periklanan dengan volume penjualan sebesar 0,88 yang berarti bahwa terdapat korelasi positif antara biaya periklanan dengan volume penjualan. Kemudian berdasarkan persamaan regresi yang didapat bahwa biaya periklanan mempunyai pengaruh yang positif terhadap volume penjualan, artinya jika semakin besar biaya periklanan yang dikeluarkan akan lebih besar volume penjualan yang dicapai. Kontribusi yang diberikan oleh biaya periklanan terhadap volume penjualan adalah sebesar 77,44% yang berarti bahwa biaya periklanan hanya mempengaruhi 77,44% dari total volume penjualan yang dicapai. Sedangkan sisanya sebesar 22,56% dipengaruhi oleh faktor lain.
2. Volume penjualan yang dicapai oleh PT Vinayaka Abadi Palembang selama 3 tahun terakhir mengalami naik turun atau berfluktuasi. Hal ini disebabkan belum optimalnya periklanan yang dilakukan. PT Vinayaka Abadi Palembang dalam mempromosikan produknya kepada konsumen hanya menggunakan media periklanan dengan cara memasang iklan di surat kabar Sriwijaya Post, memberikan brosur kepada konsumen yang datang ke perusahaan dan memasang spanduk di sekitar lokasi proyek perumahan PT Vinayaka Abadi Palembang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisa dari permasalahan yang dihadapi, penulis akan memberikan saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT Vinayaka Abadi Palembang dapat menambah biaya periklanan sesuai dengan dana yang dimiliki oleh perusahaan dengan menggunakan media periklanan yang tepat sesuai dengan target pasar yang dituju dan produk yang ditawarkan sehingga dengan peningkatan biaya periklanan tersebut dapat meningkatkan volume penjualan rumah.
2. PT Vinayaka Abadi Palembang dapat mengoptimalkan periklanan untuk mempromosikan produk-produk yang dihasilkannya dengan cara menambah atau menggunakan media periklanan yang lainnya seperti melalui televisi, radio, majalah dan membuat web di internet sehingga dengan menambah atau menggunakan media periklanan tersebut dapat meningkatkan volume penjualan rumah.