

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN.

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari analisis dan perhitungan yang telah dilakukan ditarik kesimpulan untuk menjawab masalah yang telah dirumuskan yaitu :

1. Kegiatan promosi yang dilakukan Merpati Motor cukup beragam baik melalui periklanan, *personal selling*, publisitas, *sales promotion*, dan *direct marketing*.
2. Media yang digunakan untuk kegiatan promosi Merpati Motor juga cukup beragam baik melalui media cetak seperti koran maupun melalui media elektronik seperti melalui periklanan pada *facebook*, *olx*, dan masih banyak lainnya.
3. Biaya promosi yang telah dikeluarkan Merpati Motor selama tahun 2015-2016 sebesar Rp84.221.300.
4. Volume penjualan sepeda motor yang berhasil terjual dari tahun 2015-2016 sebanyak 2369 unit.
5. Dari analisis yang telah dilakukan didapatkan hasil bahwa biaya promosi tidak berpengaruh terhadap *volume* penjualan sepeda motor pada Merpati Motor.
6. Biaya promosi terhadap *volume* penjualan pada Merpati Motor hanya berpengaruh sebesar 8,9% sisanya dipengaruhi faktor lain.

B. Saran

Dari hasil pengujian serta analisis tentang pengaruh biaya promosi terhadap *volume* penjualan yang telah dilakukan penulis, saran yang dapat disampaikan adalah :

1. Perusahaan lebih memperhatikan kebijaksanaan dalam mengeluarkan anggaran biaya promosi agar bagian pemasaran dapat melakukan kegiatan promosi secara optimal.
2. Perusahaan diharapkan tetap menjaga kualitas serta reputasi yang telah dimiliki dengan baik agar nantinya konsumen yang datang tetap terus meningkat.
3. Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, perusahaan harus mengoptimalkan pengelolaan serta penggunaan biaya promosi secara baik.
4. Untuk semua tanpa terkecuali saat menjalankan usaha yang sedang digeluti tetap menjadikan Al-Quran sebagai acuan dan tuntunan, seperti pada Surat An-Nisa (4:29) yang berbunyi,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

5. Surat Al-Isra (17:30)

إِنَّ رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَن يَشَاءُ وَيَقْدِرُ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا بَصِيرًا

“Sungguh, Tuhanmu melapangkan rezeki bagi siapa yang Dia kehendaki dan membatasi (bagi siapa yang Dia kehendaki); sungguh, Dia Maha Mengetahui, Maha Melihat hamba-hambanya.”

6. Dari sahabat Hakim bin Hizam, Nabi *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda,

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا - أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا - فَإِنْ
صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ
بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا

“Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu” (*Muttafaqun ‘alaih*).