

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Sebelum penulis mengakhiri penulisan skripsi ini, terlebih dahulu kami akan kemukakan beberapa kesimpulan dari pada uraian-uraian yang kami tuangkan di dalam bab-bab terdahulu. Selanjutnya akan kami kemukakan pula saran-saran yang mungkin perlu bagi perusahaan sesuai dengan data yang kami peroleh.

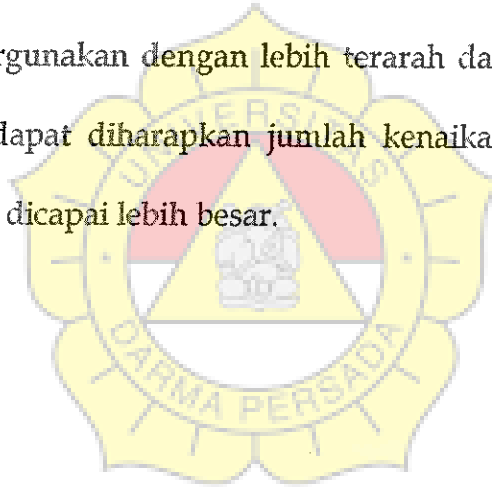
1. PT.Sanjaya Sinar Sakti adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran alat kantor yang bermerek Sanjaya.
2. Dalam melaksanakan kebijaksanaan promosinya PT.Sanjaya Sinar Sakti melakukan kegiatan promosi dengan menggunakan alat promosi periklanan (advertising), promosi penjualan (sales promotion) dan penjualan pribadi (personal selling)
3. Dilihat dari segi besarnya biaya yang dikeluarkan untuk membelanjai kegiatan promoi adalah relatif sangat kecil sehingga dengan demikian pelaksanaan dari pada promosinya pun terbatas dalam intensitas yang relatif rendah dan tidak dapat dilaksanakan dengan cara intensif.

4. Dilihat dari perhitungan koefisien korelasi (r) sebesar 0,53 dapat dikatakan bahwa hubungan antara biaya promosi dan hasil penjualan yang tercapai oleh PT.Sanjaya Sinar Sakti adalah kuat dan positif, maksudnya jika terjadi kenaikan biaya promosi maka hasil penjualan atau volume penjualan akan mengalami kenaikan pula dan sebaliknya. Dan koefisien penentu (KP) sebesar 28,09% dipengaruhi oleh kegiatan promosi dan sisanya 71,91% dipengaruhi oleh faktor lainnya. Faktor lainnya yaitu, Cara perusahaan melakukan Distribusi dan konsumen menyukai produk perusahaan

5.2 Saran

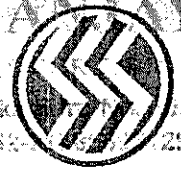
1. Dengan diketahui hubungan biaya promosi yang dikeluarkan perusahaan berpengaruh terhadap naik turunnya hasil penjualan atau volume penjualan, maka langkah baiknya bila anggaran biaya promosi yang akan datang lebih ditingkatkan agar dapat meningkatkan hasil penjualan atau volume penjualan.
2. Dalam rangka peningkatan volume penjualan selain melakukan promosi yang gencar, PT.Sanjaya Sinar Sakti juga harus memperhatikan faktor lainnya, misalnya meningkatkan kualitas produk, hubungan dengan para langganan, disiplin kerja. dan pemeliharaan alat / barang untuk produksi perusahaan.

3. Upaya peningkatan efisiensi sumber daya manusia yang menyangkut ketelitian dalam menghasilkan produk barang / jasa, yang merupakan faktor sangat penting. Dan perusahaan dalam membuat struktur organisasi perusahaan harus jelas pada setiap tugas masing -masing divisi.
4. PT. Sanjaya Sinar Sakti perlu meningkatkan biaya promosinya dalam jumlah yang lebih besar dengan demikian agar sarana promosi yang ada sekarang dapat dipergunakan dengan lebih terarah dan intensif. Sehingga dari padanya dapat diharapkan jumlah kenaikan volume penjualan serta hasil yang dicapai lebih besar.



DAFTAR PUSTAKA

- Basu, Swastha DH. *Azas-Azas Marketing*, Edisi Ketiga, Liberty, Yogyakarta 1996
- Donald, R Cooper. *Metode Penelitian Bisnis*, Penerjemah Ellen Gunawan, Cetakan Keempat. Erlangga, Jakarta 2000
- J Supranto. *Statistik Teori dan Aplikasi*, Jilid Kedua, Edisi Keenam, Erlangga, Jakarta 2000
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*, terjemahaan Herujanti, Jilid Pertama, Erlangga, Jakarta 1996
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Jilid Pertama, Edisi Keenam, Erlangga, Jakarta 1993
- Murni, Sumarni dan John Suprihanto. *Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan*, Edisi Ketiga, Liberty, Yogyakarta 1991
- Mc Carty, Jerome E. *Essential Of Marketing*, diterjemahkan oleh Albert J.P. Simatupang, T. John C. Pasaribu, Rudi Sitompul, dengan judul *Dasar-Dasar Pemasaran*, Erlangga, Jakarta 1985
- Nickels, William G. *Principles of Marketing, a Broadened concept*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey 1978
- Stanton, William J. *Manajemen Pemasaran Modern*, dikutip oleh Basu Swastha, Liberty, Yogyakarta 1995
- Stanton, William J. *Fundamental of Marketing*, dikutip oleh Idolich Amsas, Alumni Bandung 1991



PT. SANJAYA SINAR SAKTI

ADVERTISING & OFFICE SYSTEMS

Jl. Raya Malaka Baru No. 39, Pondok Kopi - Jakarta 13460, Indonesia

Telp.: (62-21) 86605129, 86605130. Fax : (62-21) 8632703.

No : 0017/SSS/KR/VII/05

Hal : Keterangan Surat Penelitian

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Darma Persada
di Jakarta

Dengan Hormat

Dengan ini kami sampaikan bahwa mahasiswa yang tercantum, dibawah ini telah melakukan riset / penelitian dari tanggal 16 Mei sampai dengan 07 Juli 2005 di PT. Sanjaya Sinar Sakti untuk melengkapi proses penulisan skripsi sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana yang harus dipenuhi mahasiswa.

Nama : Retno
No Induk Mahasiswa : 01410059
Program Studi : Strata Satu (SI)
Tema Skripsi : Pengaruh Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di PT. Sanjaya Sinar Sakti

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih

Jakarta, 11 Juli 2005


Suhardi, SE

(Direktur PT. Sanjaya Sinar Sakti)

LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKIRPSI

NAMA MAHASISWA :
NIM :
DOSEN PEMBIMBING :

KONSULTASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	4/5 '05	Penetapan judul & part line	<i>[Signature]</i>
II	20/6 '05	Pemembahasan bab I dan II	<i>[Signature]</i>
III	25/7 '05	Pemembahasan bab III, IV dan I	<i>[Signature]</i>
IV	27/7 '05	Pemembahasan akhir	<i>[Signature]</i>
V			
VI			

Tanggal mulai bimbingan : _____

Tanggal selesai bimbingan : _____

CATATAN :

Tanggal mulai bimbingan dan berakhir sejak dibatasinya surat ini.

Daftar Riwayat Hidup

Nama : Retno

Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 08 Desember 1987

Alamat : Jln. Malaka Baru Rt 001 Rw 07 No. 63 Pondok Kopi

Duren Sawit Jakarta Timur

Nama Orang Tua : 1. Ayah : H. Achiruddin

2. Ibu : Emmy

Pendidikan : 1. Madrasah Ibtidaiyah Al Wasliyah Jakarta Timur

Lulus Tahun 1995

2. SLTP Nurul Islam Jakarta Timur Lulus Tahun
1998

3. SMU Negeri 11 Cakung, Jakarta Timur Lulus
Tahun 2001

4. Universitas Darma Persada tahun 2001 hingga
Sekarang

