

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian tentang upaya untuk meningkatkan volume penjualan melalui harga dan promosi di PT. Mitra Total Cemerlang Blitar, maka dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan melalui harga dan promosi di PT. Mitra Total Cemerlang Blitar adalah:
  - a. Menambah berbagai jenis-jenis kegiatan promosi, seperti:
    - 1) Periklanan (*advertising*).
    - 2) Penjualan tatap muka (*personal selling*).
    - 3) Promosi penjualan (*sales promotion*).
    - 4) Pemasaran langsung (*direct marketing*).
  - b. Mengoptimalkan kegiatan promosi
    - 1) Memberikan bonus kepada konsumen.
    - 2) Mengikuti pameran.
    - 3) Membentuk kemitraan.
    - 4) Memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
    - 5) Menambah biaya promosi.

2. Mengevaluasi harga dibandingkan dengan pesaing untuk meningkatkan volume penjualan.

Dari hasil evaluasi harga dibandingkan dengan harga jual pesaing, harga perumahan yang ada pada PT. Mitra Total Cemerlang Blitar dengan jenis tipe tertentu yang memiliki luas tanah yang sama dengan pesaing dapat dikatakan bahwa harga perumahan yang ada pada PT. Mitra Total Cemerlang Blitar lebih mahal dibandingkan dengan harga jual pesaing, maka dari itu perusahaan perlu memperhatikan harga-harga dari pesaing sehingga konsumen tidak berpindah pada perusahaan lain.

3. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa permasalahan yang timbul pada PT. Mitra Total Cemerlang Blitar disebabkan oleh beberapa faktor baik dari luar perusahaan maupun dari dalam perusahaan. Permasalahan tersebut disebabkan oleh:
  - a. Harga perumahan yang semakin tinggi.
  - b. Kurangnya kegiatan dan jenis-jenis promosi yang dilakukan oleh perusahaan.
  - c. Banyaknya pesaing-pesaing baru.
  - d. Perkembangan teknologi yang cepat berubah.
4. Permasalahan yang timbul pada perusahaan pasti akan memberikan dampak atau akibat bagi perusahaan, akibat dari permasalahan tersebut yaitu sebagai berikut:
  - a. Tidak tercapainya tujuan perusahaan.
  - b. Banyaknya konsumen yang mundur.
  - c. Terganggunya kelangsungan hidup perusahaan.

5. Dari hasil perhitungan regresi linier berganda yang digunakan sebagai peramalan penjualan pada tiga tahun berikutnya dapat diketahui bahwa dengan penurunan harga dan dengan adanya penambahan biaya promosi dapat meningkatkan volume penjualan

## **B. Saran**

Berikut adalah berbagai saran yang dapat digunakan perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapinya untuk meningkatkan volume penjualan. Adapun saran-saran tersebut yaitu:

1. Perusahaan perlu menambahkan biaya promosi untuk meningkatkan volume penjualan.
2. Perusahaan harus menambah jenis-jenis kegiatan promosi, karena dilihat dari promosi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut kurang luas atau bisa disebut sangat minim.
3. Perusahaan harus mengoptimalkan kegiatan promosi seperti:
  - a. Memberikan bonus kepada konsumen.
  - b. Mengikuti pameran.
  - c. Membentuk kemitraan.
  - d. Memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
  - e. Menambah biaya promosi.
4. Perusahaan harus dapat mengevaluasikan harga dibandingkan dengan pesaing untuk meningkatkan volume penjualan.

5. Bagi peneliti berikutnya dapat dijadikan referensi untuk melakukan penelitian dengan jenis topik yang sama.