Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mencoba menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi penjualan yang dilakukan oleh Arena Experience merupakan suatu alat insentif yang memberikan dampak positif yang baik dalam klasifikasi skor variabel penelitian. Ini terlihat dari promosi penjualan yang dilakukan yaitu : potongan harga, display, hadiah langsung, pameran dagang, dan garansi yang berdampak dengan meningkatnya keputusan pembelian yang dapat dilihat dari volume penjualan selama promosi penjualan itu dilakukan.
2. Keputusan Pembelian konsumen terhadap produk Arena Experience termasuk dalam kategori sangat baik dalam klasifikasi skor variabel penelitian.
3. Dampak promosi penjualan terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk Arena Experience adalah sebesar 42,8%. Oleh karena itu perusahaan perlu meningkatkan kembali kegiatan promosi penjualan agar keputusan pembelian konsumen lebih meningkat.

5.2 Saran

Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

Pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan beberapa saran, yang mudah-mudahan dapat dijadikan masukan bagi perusahaan untuk langkah perbaikan selanjutnya.

Adapun saran-saran yang dimaksudkan adalah sebagai berikut:

1. Dalam pelaksanaan promosi penjualan, diharapkan perusahaan lebih meningkatkan kembali promosi penjualan seperti, potongan harga, display, hadiah, pameran dagang dan garansi, karena promosi penjualan merupakan alat insentif yang memberikan dampak positif dan memberikan keuntungan bagi perusahaan.
2. Tanggapan konsumen terhadap promosi penjualan seperti : potongan harga, display, hadiah langsung, pameran dagang, dan garansi termasuk kategori baik. Hal tersebut harus diperhatikan leh perusahaan karena dapat dijadikan sebagai acuan dalam melakukan kegiatan promosi penjualan.
3. Keputusan pembelian konsumen pada produk Arena memiliki kategori baik, dari hal tersebut perusahaan harus mampu meningkatkan prmosi penjualannya yang diharapkan dapat member dampak positif terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk Arena.