

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penilitan dari analisis hubungan biaya promosi dengan hasil penjualan CV Surya Akbar maka peneliti dapat memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis perbandingan, didapat suatu hubungan antara biaya promosi yang dikeluarkan dengan hasil penjualan per tahunnya, yaitu dengan kenaikan biaya promosi dari tahun 2012 ke 2013 sebesar 1,19% dan untuk tahun 2013 ke 2014 sebesar 3,66%. dimana dengan kenaikan biaya promosi, hasil penjualan juga meningkat yaitu penjualan tahun 2012 ke 2013 sebesar 1,55% dan hasil penjualan tahun 2013 ke 2014 sebesar 16,80% . jadi setiap kenaikan biaya promosi pertahunnya maka hasil penjualan juga mengalami kenaikan, berarti biaya promosi yang dikeluarkan oleh CV Surya Akbar sudah sangat baik.

B. Saran

Setelah diperoleh kesimpulan dari hasil penelitian ini, maka peneliti dapat diberikan beberapa saran yang berkaitan dengan

pembahasan yang telah dikemukakan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Dengan adanya kenaikan biaya promosi seperti dari tahun 2013 ke 2014 disertai dengan kenaikan hasil penjualan yang besar, sebaiknya CV Surya Akbar dapat menggunakan acuan tersebut sebagai bahan pertimbangan dalam menganggarkan biaya promosi yang lebih besar untuk tahun-tahun berikutnya. Karena terbukti dengan adanya kenaikan tersebut hasil penjualan mengalami kenaikan setiap tahunnya.