

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dalam hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Adi Rizki Abadi Pekanbaru dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a) Berdasarkan pengujian regresi linear sederhana terbukti bahwa sistem promosi mempunyai hubungan yang signifikan terhadap tingkat penjualan, hal ini terbukti dengan nilai koefisien regresi sistem promosi (b) 0,537 atau 53,7% dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, artinya hasil ini membuktikan bahwa setiap peningkatan sistem promosi sebesar Rp1, maka tingkat penjualan juga akan meningkat sebesar 53,7%, dan dari hasil uji t diketahui t-hitung lebih besar dari t-tabel ($6,877 > 2,009$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$, artinya menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima. Dari hasil koefisien determinasi diketahui R^2 sebesar 0,486 atau 48,6% , artinya hubungan sistem promosi dengan tingkat penjualan adalah sebesar 48,6%, artinya bahwa sistem promosi dengan tingkat penjualan memiliki hubungan cukup berarti atau sedang.

Dari hasil penelitian terdahulu yang bernama Nurjannah dengan judul : Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Omset Penjualan Pada PT. Riau Intermedia Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam. Dari hasil penelitian terdahulu ini menunjukkan bahwa apabila variable biaya promosi ditingkat satu satuan maka nilai Y mengalami kenaikan 4,421

rupiah. Hal ini menjelaskan bahwa kenaikan nilai variable (X) memberikan kontribusi peningkatan pada nilai sebesar 0, 060 yang berarti biaya promosi memberikan pengaruh sebesar 6% terhadap omset penjualan. Adapun analisis koefisien korelasi (R) antara variable biaya promosi dengan variable omset penjualan pada tahun 2011 dan 2012 berkorelasi sebesar 0, 246 yang berarti memiliki kekuatan hubungan lemah karena nilai R (koefisien korelasi) berarti diantara 0,21- 0,40 . kemudian uji t (t- test) menunjukkan hasil analisis bahwa t hitung yakni sebesar 1, 190 lebih kecil dari t tabel untuk taraf signifikan 5% (2,06) maupun 1% (2,80). Sehingga dapat disimpulkan tidak terdapat korelasi yang signifikan antara biaya promosi dan omset penjualan PT. Riau Pos.

- b) Dalam islam sistem promosi dengan tingkat penjualan lebih mengedepankan pada akhlak (moral,etika) dalam seluruh aspek kegiatannya. Ia mengutamakan nilai- nilai moral dan etika yang bersifat universal serta senantiasa menempatkan kebesaran Allah diatas segala- galanya.

B. Saran

1. Untuk PT. Adi Rizki Abadi Pekanbaru agar lebih meningkatkan dan menerapkan sistem- sistem yang baru dalam rangka untuk meningkatkan penjualan, agar dalam bekerja para karyawan lebih bersemangat lagi, sudah terbukti dengan menerapkan sistem promosi ada hubungan dengan tingkat penjualan, artinya semakin baik sistem promosi yang

diberikan perusahaan maka akan semakin baik tingkat penjualandan dalam sistem promosi tersebut selalu menerapkan nilai-nilai kemanusiaan yaitu unsur adil.

2. Dalam pengambilan kebijaksanaan yang menyangkut karyawan, untuk lebih memberikan motivasi agar target penjualan tercapai, kebutuhan karyawan, serta kemampuan perusahaan itu sendiri. Pendekatan secara individu maupun kelompok ditingkatkan agar keluhan-keluhan karyawan dapat segera diketahui, sehingga pemimpin segera dapat mengatasi bila ada masalah yang ada sebelum masalah tersebut menjadi semakin besar atau dengan kata lain dapat mengkhawatirkan kondisi perusahaan tersebut.