

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang diuraikan dalam bab IV dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hipotesis penelitian yang berbunyi ” Terdapat pengaruh yang signifikan antara Advertising terhadap Peningkatan Penjualan di PT HM Sampoerna, Tbk Agen Gorontalo” dapat diterima dan dapat diuji kebenarannya.
2. Hasil penelitian terhadap advertising dengan peningkatan penjualan menunjukkan bahwa perubahan yang terjadi pada meningkatnya penjualan dapat dipengaruhi oleh periklanan. Besarnya pengaruh yang ditimbulkan oleh advertising sebesar 96.27 %. Tingkat koefisien ini menunjukkan bahwa advertising memiliki pengaruh yang kuat terhadap peningkatan penjualan Rokok Sampoerna.

#### **5.2 Saran**

Mengacu pada hasil penelitian yang telah diperoleh, maka dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Untuk mempertahankan peningkatan penjualan sebaiknya pihak PT HM Sampoerna Tbk Agen Gorontalo lebih memperhatikan jenis produk, order atau permintaan pasar dan keputusan pembeli.

2. Sebaiknya pihak manajemen lebih meningkatkan penjualannya dengan cara mempermudah dan memperbanyak periklanan di media-media.
3. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara umum advertising berada pada tingkat atau level sangat baik dalam meningkatkan penjualan, untuk itu agar di masa mendatang lebih ditingkatkan.