

## RINGKASAN

Dinda Aprillia. 0910440264. Analisis Pendapatan dan Pengaruh Biaya Bauran Promosi terhadap Volume Penjualan Produk Sari Apel “Adam’s Apple” di Kota Batu. Di bawah bimbingan Ir. Heru Santoso HS.,MS. sebagai Pembimbing Utama dan Dina Novia P. SP., MSi sebagai Pembimbing Pendamping.

---

Buah apel merupakan buah yang diminati oleh masyarakat baik dikonsumsi dalam bentuk segar maupun dalam bentuk olahan. Buah apel merupakan salah satu komoditas pertanian yang memiliki nilai tambah. Buah apel dapat diolah menjadi beberapa produk olahan salah satunya adalah sari apel. Keunikan yang dimiliki produk sari apel membuat produk tersebut banyak diminati oleh konsumen.

Kota Batu memiliki salah satu komoditas unggulan yaitu buah apel. Saat ini Kota Batu menjadi sentra pengolahan buah apel. Meningkatnya permintaan produk sari apel menimbulkan bermunculan perusahaan pengolahan sari apel yang berdampak pada timbulnya persaingan.

Agroindustri Adam’s Apple adalah salah satu agroindustri pengolahan sari apel yang berada di Kota Batu. Agroindustri ini terletak di tengah Kota Batu yaitu di Jalan Diponegoro 16. Agroindustri ini memiliki keunikan di dalam pemasarannya, dimana hanya terdapat satu outlet penjualan yang terpusat di tengah Kota Batu dan agen dari agroindustri yang tersebar di luar Kota Batu. Salah satu upaya Agroindustri Adam’s Apple dalam menghadapi persaingan adalah menentukan strategi pemasaran yang tepat. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu strategi pemasaran. Dengan adanya promosi yang tepat diharapkan konsumen lebih banyak mengetahui tentang produk yang dihasilkan dan mampu mendorong konsumen untuk membeli produk tersebut.

Pelaksanaan promosi tidak terlepas dari variabel-variabel yang dikenal sebagai bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan perseorangan, hubungan masyarakat dan pemasaran langsung. Pelaksanaan bauran promosi yang dilakukan perusahaan memiliki tujuan untuk mendorong permintaan konsumen terhadap produk sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Penunjang kegiatan promosi adalah perusahaan harus menyediakan dan merencanakan biaya promosi tersendiri untuk mengenalkan produknya. Pengalokasikan biaya bauran promosi yang tepat dilakukan untuk menghindari pemborosan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Dengan pengalokasian biaya promosi yang tepat diharapkan mampu mendorong peningkatan volume penjualan minuman sari apel dan berdampak pada peningkatan pendapatan yang diterima. Oleh karena itu, dilakukan penelitian mengenai “Analisis Pendapatan dan Pengaruh Biaya Bauran Promosi terhadap Volume Penjualan Produk Sari Apel Adam’s Apple di Kota Batu.”

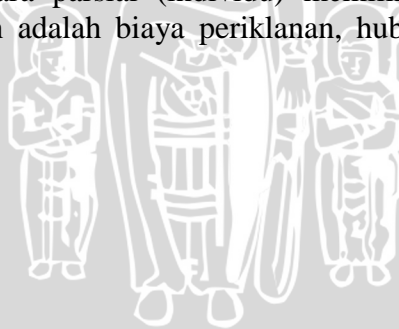
Tujuan dari penelitian ini adalah untuk: (1) menganalisis biaya, penerimaan dan pendapatan produk sari apel pada Agroindustri Adam’s Apple di Kota Batu; (2) menganalisis biaya promosi dan volume penjualan produk sari apel pada Agroindustri Adam’s Apple di Kota Batu; (3) menganalisis pengaruh biaya bauran promosi terhadap volume penjualan produk sari apel pada Agroindustri Adam’s Apple di Kota Batu.

Hipotesis yang diajukan adalah: (1) diduga produk sari apel “Adam’s Apple” memberikan keuntungan yang potensial sehingga layak untuk dikembangkan; (2) diduga bahwa biaya bauran promosi berpengaruh terhadap volume penjualan pada Agroindustri Adam’s Apple.

Penentuan lokasi ini dilakukan secara sengaja pada Agroindustri Adam’s Apple di Jalan Diponegoro 16 Kota Batu dengan pertimbangan bahwa Agroindustri Adam’s Apple merupakan salah satu agroindustri pengolahan buah apel yang memiliki produk sari apel dan keunikan agroindustri Adam’s Apple dalam pemasaran produk karena hanya memiliki satu outlet penjualan di kota Batu. Penentuan responden dilakukan secara *critical case sampling*. Responden terdiri dari pimpinan, bagian administrasi dan pemasaran dari Agroindustri Adam’s Apple. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari analisis biaya, penerimaan dan pendapatan serta analisis regresi linier berganda.

Perhitungan biaya dalam penelitian ini menggunakan perhitungan tahunan. Hasil perhitungan pada penelitian ini menunjukkan bahwa biaya total untuk memproduksi ketiga produk sari apel Adam’s Apple berbeda-beda, biaya total untuk sari apel kardus isi 18 adalah Rp 59.124.603, kardus isi 40 adalah Rp 88.658.188 dan kardus isi 20 adalah Rp 92.892.433. Penerimaan produk sari apel kardus isi 18 adalah Rp 68.953.500, kardus isi 40 adalah Rp 127.459.500, kardus isi 20 adalah Rp 149.760.000. Pendapatan untuk produk sari apel kardus isi 18 adalah Rp 9.828.897, kardus isi 40 adalah Rp 38.801.312, dan kardus isi 20 adalah Rp 56.867.567. Keuntungan keseluruhan dari ketiga produk sari apel Adam’s Apple untuk satu tahun adalah Rp 105.497.775.

Hasil analisis regresi linier berganda dapat diketahui bahwa biaya bauran promosi yang terdiri dari biaya periklanan, hubungan masyarakat dan promosi penjualan secara simultan (bersama – sama) terhadap volume penjualan. Biaya bauran promosi yang secara parsial (individu) memiliki pengaruh signifikan terhadap volume penjualan adalah biaya periklanan, hubungan masyarakat dan promosi penjualan.



## SUMMARY

Dinda Aprillia. 0910440264. Analysis of Revenue and Effect of the Sales Volume of Promotional Mix Apple Cider Product "Adam's Apple" in Batu City. Supervisor by Ir. Heru Santoso HS., MS. as the primary supervisor and Dina P. Novia SP., MSi as the secondary supervisor.

---

Apple is a fruit that is consumed in great demand by the public good in the form of fresh or in processed form. Apple is one of the agricultural commodities that have added value. Apples can be processed into refined products one of which is the apple cider. Uniqueness of apple cider products make the product more attractive to consumers.

Batu city has one of the leading commodity apples. Currently Batu apples to processing centers. The increasing demand for apple juice products pose popping apple cider processing companies that have an impact on the emergence of competition. Agroindustry Adam's Apple was one of the agro-processing of apple cider that was in Batu City. The agroindustry is located in the center of Batu city is on Diponegoro Street number 16. The agroindustry is unique in the marketing, where there is only one outlet sales are concentrated in the center of Batu city and agents of agro spread outside Batu city. One effort Agroindustry Adam's Apple in the face of competition is to determine appropriate marketing strategy. Promotion is one of the factors determining the success of a marketing strategy. With the proper promotion expected consumers more aware of the products and to encourage consumers to buy the product.

Implementation of promotion can not be separated from the variables known as the promotional mix of advertising, sales promotion, personal selling, public relations and direct marketing. Implementation of the promotional mix of the company has a goal to encourage consumer demand for products that can increase sales volume.

Supporting promotional activities that companies should provide and plan for its own promotional costs to introduce its products. Promotional mix cost allocation is appropriate in order to avoid wasting company does not lose. With proper promotion cost allocation is expected to encourage an increase in sales volume and drink apple cider impact on increasing the revenue received. Therefore, do research on the "Analysis of Revenue and Effect of Sales Volume Promotional Mix Costs Apple Cider Product Adam's Apple in Batu City."

Purpose of this research are to analyze the costs, revenues and profit apple cider on Agroindustry Adam's Apple in Batu City, to analyze the cost of promotion and sales volume of apple cider on Agroindustry Adam's Apple in Batu City and to analyze the effect of the promotional mix cost to sales volume apple cider product in Agroindustry Adam's Apple in Batu City.

The hypothesis are alleged of apple cider products "Adam's Apple" provides a potential advantage that deserves to be developed and alleged that the promotional mix cost affect the sales volume in Agroindustry Adam's Apple.

Location determination is done deliberately in Agroindustry Adam's Apple in Diponegoro Street 16, of Batu City consideration that Agroindustry Adam's Apple is one of the agro-processing apples that have a product of apple cider. Determination of the respondents were critical case sampling. Respondents are

the management, administration and marketing of Agroindustry Adam's Apple. Method of data analysis used in this study consists of analysis of cost, revenue income, and the analysis of multiple linear regression.

Calculation results in this research showed that the total cost to produce three products Adam's Apple cider is different, the total cost to fill 18 boxes of apple cider is Rp 59.124.603, 40 boxes is Rp 88.658.188 and 20 boxes is Rp 92.892.433. Acceptance of products fill 18 boxes of apple cider is Rp 68.953.500, 40 boxes is Rp 127.459.500, 20 boxes is Rp 149.760.000. Revenues for products fill 18 boxes of apple cider is Rp 9.828.897, 40 boxes is Rp 38.801.312, and 20 boxes apple cider is Rp 56.867.567. Overall advantage of three products apple cider Adam's Apple to the one time production is Rp105.497.775.

Results of multiple linear regression analysis can be seen that the promotional mix costs consists of the cost of advertising, public relations and sales promotion simultaneously (together) on sales volume. Promotional mix costs partially (individu) have a significant effect on the sales volume is the cost of advertising, publicity and sales promotion.

