

## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Agroindustri Adam's Apple menghasilkan 3 kemasan sari apel yang berbeda. Hasil analisis pendapatan dibedakan berdasarkan variasi kemasan. Pendapatan dari kemasan kardus isi 18 cup 140 ml adalah Rp 19.817.920. Pendapatan yang diterima untuk kemasan kardus isi 40 cup 140 ml adalah Rp 34.661.667. Pendapatan dari kemasan kardus isi 20 botol 500 ml adalah Rp 51.018.178.
2. Struktur biaya bauran promosi yang terdiri dari biaya periklanan, biaya promosi penjualan dan biaya hubungan masyarakat masing-masing memiliki prosentase sebesar 39%, 24% dan 37% dari total biaya promosi pada tahun 2011 dan pada tahun 2012, biaya periklanan, biaya promosi penjualan dan biaya hubungan masyarakat masing-masing memiliki prosentase sebesar 44%, 20% dan 36%.
3. Biaya dari kegiatan promosi Adam's Apple yaitu biaya periklanan, biaya promosi penjualan dan biaya hubungan masyarakat secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap volume penjualan sebesar 65,7%. Biaya bauran promosi yang memiliki pengaruh parsial (individu) secara signifikan terhadap volume penjualan adalah biaya periklanan, biaya hubungan masyarakat dan biaya promosi penjualan.

### 6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan, diperoleh beberapa saran sebagai berikut :

1. Adam's Apple perlu meningkatkan kapasitas produksi sari apel guna dapat menjangkau pasar yang lebih luas baik di Pulau Jawa maupun di luar Pulau Jawa guna meningkatkan pendapatan perusahaan.
2. Variabel biaya periklanan, biaya hubungan masyarakat dan biaya promosi penjualan menunjukkan variabel yang berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Semakin meningkat biaya yang digunakan untuk

periklanan, hubungan masyarakat dan promosi penjualan maka akan meningkat pula volume penjualan produk sari apel Adam's Apple. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat merencanakan kegiatan promosi lebih tepat, menganggarkan biaya promosi secara efektif dan mengoptimalkan kegiatan periklanan, hubungan masyarakat dan promosi penjualan. Contohnya pemasangan spanduk di wilayah Kota Batu, penggantian reklame secara berkala guna lebih menarik minat konsumen, pemberian brosur dan tester dilakukan di tempat wisata seperti BNS atau Jatim Park agar dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli produk sari apel Adam's Apple .

