

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari uraian-uraian tersebut, khususnya mengenai laporan penelitian yang terdapat pada bab IV, penulis dapat menarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Gambaran Usaha Air Mineral Dalam Kemasan Al-Mursyidul Amin
 - a. Pada masa pengenalan PT Arrizalil Hasan Sejahtera ini gencar melakukan promosi guna memperkenalkan produk air minum dalam kemasan kepada konsumen atau kepada masyarakat.
 - b. Pada masa pertumbuhan PT. Arrizalil Hasan Sejahtera dimana pada masa ini perusahaan mulai berkembang dengan pesat karna produk ini sudah mulai tersebar ke berbagai daerah seperti daerah Banjar Baru, Kalimantan Tengah, Hulu Sungai, Tanah Bumbu dan daerah lainnya.
 - c. Pada masa kedewasaan PT. Arrizalil Hasan Sejahtera dimana pada masa ini perusahaan memperluas pendistribusiannya mulai memasuki pasar-pasar modern seperti, mini Market, Alfa Mart, IndoMart, dan lain-lain. Strategi ini bertujuan agar produk air minum dalam kemasan ini semakin dikenal oleh masyarakat diberbagai kalangan lainnya.
 - d. Pada masa penurunan PT. Arrizalil Hasan Sejahtera dimana pada masa ini perusahaan tidak mengalami masa penurunan.

2. Kontribusi Usaha Air Mineral Al-Mursyidul Amin Terhadap Pondok Pesantren Al-Mursyidul Amin

Dapat dikatakan bahwa total pendapatan atau keuntungan setiap bulannya dari PT. Arrizalil Hasan Sejahtera ini, dikontribusikan untuk Pondok Pesantren Al-Mursyidul Amin yaitu sebesar 40 % dari total keuntungan yang didapat dari hasil penjualan setiap bulannya. Maka dapat dikatakan bahwa peran usaha ini sangat berpengaruh terhadap pendapatan Pondok Pesantren Al-Mursyidul Amin, pendapatan yang didapat dari hasil penjualan setiap bulannya digunakan untuk memenuhi keperluan pondok Al-Mursyidul Amin seperti menambah referensi buku atau kitab yang dibutuhkan sebagai bahan ajar untuk para santri dan perbaikan-perbaikan fasilitas pondok pesantren ini.

B. Saran

1. Bagi pihak perusahaan PT. Arrizalil Hasan Sejahtera disarankan untuk meningkatkan promosi nya yang tidak hanya melalui media dakwah namun juga bisa memanfaatkan media televisi lokal yang ada di Banjarmasin seperti Banjar Tv dan Duta Tv untuk mempromosikan produk air minum dalam kemasan agar lebih meningkatkan penjualan produk serta semakin dikenal di daerah-daerah lainnya agar lebih meningkatkan pendapatan untuk Pondok Pesantren Al-Murysidul Amin.

2. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat melakukan penelitian lebih mendalam khususnya dibidang strategi pemasaran dan dibidang lainnya karena disini penulis hanya meneliti bagaimana gambaran usaha melalui analisis siklus daur hidup serta menganalisis kontribusi pendapatan bagi Pondok Pesantren Al-Mursyidul Amin. Dan pada subjek penelitian sebaiknya langsung pada PT. Arrizalil Hasan Sejahtera.